

T/366

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



UA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**Departamento de Estructura Económica y
Economía del Desarrollo**

Programa de doctorado Integración y Desarrollo Económicos

TESIS DOCTORAL

La internacionalización de la economía española hacia América Latina: elementos determinantes en el inicio y consolidación del proceso



R.º. FEE. 77679 m



Doctoranda: Lic. Ángeles Sánchez Díez

Director de la investigación: Dr. José Manuel García de la Cruz

a 381779

Madrid, junio de 2001

A todos con los que comparto, ya sea en España o en América Latina, los gratos momentos que la teoría de la felicidad creciente nos ofrece.

Debo confesar que aunque este relato ha sido laborioso, pacientemente reescrito muchas veces, ninguna de las versiones que resultaron fueron de mi agrado. Ni siquiera ésta. Sucede que, como dice Lindsay E. Caldler, algunas veces los escritores nos damos por vencidos, abandonamos la empresa de seguir corrigiendo y presentamos la obra tal cual está, acaso disconformes con nosotros mismos, desazonados, porque sabemos cuan imprescindible es el conocimiento público de ciertas historias que, aunque parece fantásticas, no lo son.

Mempo Giardinelli

ÍNDICE

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA: FACTORES DETERMINANTES EN EL INICIO Y LA CONSOLIDACIÓN DEL PROCESO

	Páginas
PRESENTACIÓN	1
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I: ELEMENTOS DE PARTIDA PARA EL ANÁLISIS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA	15
1.1.- La globalización como determinante de la inserción internacional de las economías	17
1.2.- El debate sobre la participación del Estado en los Sistemas Económicos: la confrontación entre el neoliberalismo y el neoestructuralismo	23
1.3.- La reestructuración de la propiedad de los medios de producción: privatizaciones y fusiones	32
1.4.- Regulación y defensa de la competencia	39
1.4.1.- Aspectos teóricos de la regulación sectorial y la defensa de la competencia	39
1.4.2.- Regulación sectorial y defensa de la competencia en España	45
1.5.- La supranacionalidad del sistema político y la redefinición del papel del Estado en el desarrollo	50
1.6.- La internacionalización de la empresa	54
CAPÍTULO II. ELEMENTOS IMPULSORES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.	69
2.1.- España en la Unión Europea.	69
2.2.- Los cambios estructurales en los sectores que han protagonizado la internacionalización de la economía española: telecomunicaciones, energía y servicios financieros.	87
2.2.1.- El sector de las telecomunicaciones.	89
2.2.2.- El sector energético.	105
2.2.3.- El sector financiero.	128
2.3.- Las modificaciones en propiedad en el tejido empresarial español.	134
2.3.1.- Las privatizaciones en España	134
2.3.2.- Fusiones, adquisiciones e intercambios accionariales de las multinacionales españolas	141

CAPÍTULO III. LAS PRIVATIZACIONES Y LA FLEXIBILIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO MECANISMOS DE ATRACCIÓN DE CAPITALES EN AMÉRICA LATINA	153
3.1.- Reformas estructurales en América Latina	153
3.2.- Los planes de privatización en América Latina.	172
3.3.- La presencia de capital español en los procesos de privatización latinoamericanos y la compra de activos privados.	186
3.4.- Modificaciones en las legislaciones de inversiones extranjera directa en latinoamérica: evolución temporal y comparación entre los distintos países	199
 CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA.	 211
4.1.- Metodología y fuentes.	211
4.2.- La inversión directa española hacia América Latina desde la perspectiva del país emisor.	221
4.2.1. El peso de la inversión extranjera directa española hacia América Latina	223
4.2.2. Distribución geográfica de la inversión española hacia América Latina	229
4.2.3. La especialización sectorial de la inversión española en América Latina	234
4.3. La inversión directa española en las economías latinoamericanas desde la perspectiva del destino.	250
4.3.1. La inversión extranjera directa recibida por América Latina.	250
4.4. La presencia de multinacionales españolas en Latinoamérica: características propias y diferenciales	264
4.4. 1. La internacionalización del sector de las telecomunicaciones y los transportes	265
4.4. 2. La internacionalización del sector de la energía.	269
4.4. 3. La internacionalización del sector financiero.	280
 APÉNDICE AL CAPÍTULO IV	 291

CAPÍTULO V. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: CONTRASTACIÓN EMPÍRICA DEL PARADIGMA ECLÉCTICO EN EL CASO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA.	295
5.1.- La internacionalización de la empresa española: la visión desde el ámbito empresarial	296
5.1.1.- Análisis general de la muestra	298
5.1.2.- Análisis por tamaño de la empresa	310
5.1.3.- Análisis por destino de la inversión: Argentina, Brasil y México.	322
5.1.4.- Análisis por tipo de inversión realizada: productiva y en servicios	231
5.1.5.- Análisis según sector: servicios, manufacturas y otros	239
5.1.6.- Análisis según el esfuerzo innovador	348
5.1.7.- Análisis según el ciclo de internacionalización: con o sin exportaciones previas a la IED	255
5.2.- La internacionalización de la empresa española: la visión desde el ámbito profesional.	262
5.3.- Diferenciaciones de la valoración del paradigma OLI según los tipos de segmentaciones	365
5.4.- Similitudes y diferencias entre los ámbitos empresarial y profesional en el análisis de la internacionalización de la empresa española hacia América Latina.	381
 APENDICE METODOLÓGICO AL CAPÍTULO V	385
1.- Estructura de las encuestas	387
2.- Creación de nuevas variables para el análisis segmentado de la encuesta a empresarios (Tipo A) y expertos (Tipo B).	389
3.- Presentación de datos.	394
 CONCLUSIONES	401
 BIBLIOGRAFIA	425

ANEXOS ESTADÍSTICOS

ANEXO I: ENCUESTAS TIPO A Y TIPO B

ANEXO II: ANÁLISIS DE LA MUESTRA.

ANEXO II: VARIABLES DE LAS ENCUESTAS TIPO A Y TIPO B

ANEXO IV: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA TIPO A

ANEXO IV.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. General.

ANEXO IV.2.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Pequeñas y medianas empresas (PYMES).

ANEXO IV.2.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Grandes empresas.

ANEXO IV.3.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Argentina.

ANEXO IV.3.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Brasil.

ANEXO IV.3.3. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. México.

ANEXO IV.4.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Inversión productiva.

ANEXO IV.4.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Inversión en servicios

ANEXO IV.5.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Servicios.

ANEXO IV.5.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Manufactura.

ANEXO IV.5.3. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Otros sectores.

ANEXO IV.6.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Poco esfuerzo innovador.

ANEXO IV.6.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Gran esfuerzo innovador.

ANEXO IV.7.1. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Exportación previa.

ANEXO IV.7.2. Encuesta tipo A. Empresas españolas con inversiones en Latinoamérica. Sin exportación previa.

ANEXO V: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA TIPO B

ANEXO V.1. Encuesta tipo B. Expertos en inversión extranjera directa.
General.

ANEXO V.2.1. Encuesta tipo B. Expertos en inversión extranjera directa.
Visión española

ANEXO V.2.2. Encuesta tipo B. Expertos en inversión extranjera directa.
Visión latinoamericana.

ANEXO VI. VARIABLES DE CORTE

PRESENTACIÓN

Esta tesis doctoral es el resultado de cuatro años de estudio y trabajo en el programa de doctorado Integración y Desarrollo Económico del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid.

Durante los años escolares 1997-98 y 1998-99 realicé los cursos de doctorado y la memoria de licenciatura (tesina) "Las reformas estructurales y el desarrollo: Chile 1970-1995" dirigida, como en el caso de esta tesis, por José Manuel García de la Cruz. En el año 2000 inicié las tareas de investigación propias de la elaboración de una tesis doctoral para alcanzar el grado de Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid.

El origen de esta tesis deriva de mi interés personal por América Latina, hecho que ha influido siempre de forma importante a la hora de seleccionar las investigaciones en las que he trabajado. Además el análisis de la inversión extranjera había sido una línea de investigación que había estado presente en el equipo de trabajo de la Universidad Autónoma de Madrid en el cual he estado integrada en los últimos años. Era necesario retomarlo debido a los nuevos elementos que se han de incorporar al análisis en la década de los noventa. Estos dos hechos unidos hicieron que definiera el tema de esta tesis doctoral.

Los dos primeros años fui beneficiaria de las Ayudas de Tercer Ciclo de la Universidad Autónoma de Madrid, el tercero trabajé como investigadora en el proyecto "Las inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga y financiado por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial. Las encuestas realizadas para esta investigación me han servido de base para la realización del capítulo V de este tesis. Además los ingresos que obtuve en este período me permitieron financiar el último año de investigación en Santiago de Chile.

En estos tres años colaboré con las actividades de investigación y docencia desarrolladas en el Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.

Gran parte de la fase de investigación y la redacción de la tesis doctoral la he desarrollado fuera de España, en Resistencia (Argentina) y La Piedad (Michoacán, México) gracias al programa de Cooperación Interuniversitaria de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y, particularmente, en Santiago de Chile, donde durante seis meses me incorporé a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales en la División de Desarrollo Productivo y Empresarial en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Estas experiencias me han permitido conocer el fenómeno desde la perspectiva del lugar de recepción de los capitales y así complementar la visión que se tiene desde España, lo cual sin duda ha enriquecido esta investigación.

Si bien estas experiencias han sido de una gran riqueza para el ámbito profesional y personal, también han traído consigo una serie de dificultades propias de la distancia con el lugar donde se inició la investigación que, sin embargo, han sido superadas gracias a la ayuda de distintas personas. Así, la no disposición de determinadas publicaciones o bases de datos fuera de Madrid se solventó gracias a la gentileza de distintas personas entre las que habría que destacar Manuela Gómez y Teresa Izquierdo del Centro de Documentación Estadística de la Universidad Autónoma de Madrid. La selección de libros para llevarse a los citados lugares en los que he desarrollado la tesis siempre resulta escasa, por lo que tuve que realizar constantes consultas que fueron atentamente atendidas en todo momento y con la mayor eficiencia por Pedro Sánchez. Igualmente el distanciamiento de Madrid me hizo más complicado el proceso de corrección y la comunicación con el director de tesis, problemas que se solventaron gracias a una excelente disposición de ambos para contrarrestar las dificultades que irremediablemente se derivan siempre de un contacto no personal.

Esta investigación, sin lugar a ninguna duda, no habría sido posible sin la ayuda y comprensión de un gran número de personas, que en este caso en particular están repartidas por la geografía española y latinoamericana.

En primer lugar quisiera mostrar mi agradecimiento a José Manuel García de la Cruz, quien como director de tesis, compañero de trabajo y amigo, me ha enseñado a enfrentar el duro reto de realizar esta investigación y, lo que sin duda es más importante, a que termine tan importante proyecto. Sin sus orientaciones, sugerencias y oportunos comentarios y, en especial, sin sus ánimos me hubiera sido difícil terminar el trabajo que ahora se presenta. No sólo fue importante en la realización de la tesis doctoral, sino en toda la formación que como economista he tenido tras mi licenciatura, a través de investigaciones conjuntas y de docencia compartida.

A Santos Ruesga, quien a través de la investigación "Inversión española en Iberoamérica" y del curso de verano que de ésta se derivó, me facilitó el acercamiento con el tema de mi investigación abriéndome caminos e instituciones que con posterioridad me serían de gran utilidad. A Julimar da Silva Bichara, con quien trabajé en este proyecto.

Mis días en la Universidad Autónoma de Madrid no habrían sido lo mismo de no haber sido compartidos, además de con los anteriormente mencionados, con Pablo Martín Urbano, Gemma Durán y Ana Hernanz, así como con mis compañeros -amigos- de doctorado Yolanda, Laura, Ana, Ciro, Mario y Julimar con los he vivido penas y, sobre todo, alegrías en el largo y

tortuoso camino del doctorado. Con todos ellos comparto no sólo el gusto por la economía, la docencia y la investigación, sino también el gusto de disfrutar de la vida.

A la Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-, como institución, y a Alvaro Calderón, en lo personal, que hicieron posible que vislumbrara el final de la tesis en una inolvidable estancia en el Cono Sur.

Igualmente no podría dejar de recordar que esta experiencia no hubiera sido posible sin que me abrieran su corazón y su casa Nestor, Irene, Tania, e Iván, así como Aquiles y Miriam. Ellos siempre fueron mi familia chilena.

Pero muchos otros estuvieron ayudándome desde distintos ámbitos. Apoyándome desde la perspectiva bibliográfica, el personal del Centro de Documentación Estadística de la Universidad Autónoma, de la biblioteca de la CEPAL, de COFIDES, de Expansión Exterior, de CESCE y del ICO, así como innumerables compañeros en Chile, Argentina, Colombia, Perú, México y España.

Desde la financiación institucional durante la realización de la tesis doctoral fui beneficiaria de la Ayuda de Tercer Ciclo de la Universidad Autónoma de Madrid, trabajé en un proyecto financiado por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial y disfruté del Programa de Cooperación Interuniversitaria de la Agencia Española de Cooperación Internacional.

En la comprensión del sector de las telecomunicaciones fueron determinantes las enseñanzas de Pablo Martín Urbano, así como en el caso de la energía las de Yolanda García Mezquita.

Quisiera también recordar el apoyo recibido por mis amigos de Resistencia (Argentina), La Piedad (México), Santiago (Chile) y sobre todo de Madrid quienes pacientemente entendieron todo el proceso de realización de esta investigación.

Finalmente quisiera agradecer las atenciones de Angeles Díez, Tita Díez, José Antonio Hernández, José Cifuentes y Coral Muñoz por su inestimable ayuda en la corrección de las erratas en la edición de la tesis. Finalmente no quisiera olvidar a Benardino Díez y Sofía Rodríguez por su enorme cariño y, evidentemente a Pedro Sánchez y Pilar Díez por su ayuda en distintos aspectos logísticos mientras estuve en Madrid y en América Latina y sobre todo por la ilimitada paciencia que en todo momento han tenido conmigo durante todos estos años. A ellos precisamente va dedicada esta investigación.

A.S.D.

Madrid, Resistencia, La Piedad y Santiago

INTRODUCCIÓN

A finales del siglo XX, la inversión extranjera directa —reflejo de la expansión internacional de las empresas transnacionales— se ha constituido en uno de los elementos centrales del proceso de globalización y de las transformaciones estructurales de la economía mundial que se han reflejado en distintos ámbitos tales como la configuración de unas nuevas relaciones de poder entre los agentes económicos, a nivel nacional e internacional, o las nuevas dimensiones geográficas de la economía política.

El análisis de la internacionalización de una economía debe incorporar distintos elementos referidos a los mercados internacionales (estructura de mercado, naturaleza de los competidores, innovación tecnológica, normas internacionales, etc.), al desarrollo de las políticas nacionales (normas generales y sectoriales, competitividad sistémica, políticas de atracción de IED, privatizaciones, tecnología, etc.) y a las estrategias de los propios protagonistas del fenómeno, es decir de las transnacionales, las cuales pueden perseguir la existencia de recursos naturales, el acceso a mercados regionales o el incremento de su eficiencia¹.

La expansión internacional de la economía española se inscribe dentro del proceso que a nivel mundial se está dando de la expansión de las empresas multinacionales y cuenta con distintos aspectos novedosos. Se resalta el paso de la economía española de receptora de capitales a emisora en 1997, la concentración de las salidas de capital en sectores tradicionalmente ligados a la explotación de los recursos por empresas públicas o fuertemente intervenidas y reguladas por el sector público, así como el seguimiento por parte de las firmas de la estrategia denominada “market seeking” que se dirigen a explotar el mercado local doméstico del país receptor y los que se encuentran próximos.

El objetivo de esta investigación es el análisis de la internacionalización de la economía española hacia América Latina, señalando cuales han sido los factores determinantes en el inicio y en la consolidación del proceso. Éste se inscribe en los cambios en el contexto internacional, comunitario, español y latinoamericano analizados desde una perspectiva de análisis estructural. Se estudian las estrategias de internacionalización de los sectores productivos y el fortalecimiento de las firmas como agentes económicos que operan en un entorno crecientemente competitivo.

En la medida que se argumentan cuales han sido estos elementos se contrastan otras hipótesis ligadas al objetivo central que se detallan a continuación.

¹ Se recogen las bases metodológicas existentes en la División de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas.

El proceso de internacionalización de la economía española se enmarca en un contexto de globalidad que tiene como resultado más evidente el fortalecimiento del mercado aunque, si bien, esto viene acompañado de un creciente desarrollo de las políticas de competencia². Se han transformado las posibilidades de intervención de los gobiernos por lo que se ha de reinterpretar el papel del Estado en los sistemas económicos de forma que mejore los niveles de eficiencia e incorpore a su gestión al mayor número de colectivos de las sociedades organizadas en torno a sistemas democráticos.

Bajo el soporte de la teoría ecléctica se busca identificar cuáles han sido las circunstancias específicas de las economías española y latinoamericanas que han permitido el inicio y la consolidación del proceso objeto de esta investigación. Así, se analiza la modernización de la economía española impulsada por su adhesión a la Comunidad Económica Europea traduciéndose en el incremento de las ventajas de propiedad de las empresas españolas y las reformas estructurales implementadas en América Latina impulsadas por el Consenso de Washington que han potenciado las ventajas de localización de esta región.

Desde la perspectiva española, las condiciones que han impulsado a las empresas mayores a "salir" a terceros mercados no se limitan a las transformaciones macroeconómicas ocurridas en la economía española, sino también de los sectores que han protagonizado la internacionalización donde adquiere una mención especial el análisis del grado de competencia efectivo de los mercados y la concentración existente.

En lo que respecta a Latinoamérica, las oportunidades que ha presentado derivan de la enajenación de los sectores públicos empresariales que han sido aprovechadas por las firmas españolas así como por la liberalización de las cuentas de capital que han introducido facilidades para materializar inversiones en la región y desarrollar una importante estrategia de adquisiciones de empresas privadas locales. A través de estos dos mecanismos las empresas españolas, de tamaño intermedio a nivel global, se ha posicionado como operadores líderes en América Latina.

Además hay que considerar que temporalmente ha habido una correspondencia entre la necesidad de internacionalización del tejido productivo español para redimensionar sus actividades y poder afrontar el incremento de la competencia registrado en España y Europa y las oportunidades de inversión generadas en América Latina. Esta estrategia de internacionalización les ha otorgado a las empresas españolas un tamaño mayor de forma que

² De forma amplia ha de incluirse como políticas de competencia aquellas que regulan sectores que se abren a la competencia (destinadas a evitar la aparición de conflictos) y aquellas que van destinadas a solucionar los problemas que se derivan de situaciones un abuso en la posición dominante de un operador y por lo tanto resultan ser un atentado contra la competencia.

se encuentran en mejores condiciones para afrontar el incremento de la competencia registrado en la Unión Europea.

Finalmente todos estos elementos se han plasmado en el tejido productivo español tal y como muestra la opinión de los empresarios y los expertos e investigadores en materia de inversión extranjera.

El interés del tema de este análisis radica en apreciaciones cuantitativas y cualitativas, además de por la novedad que supuso para la economía española a principios y mediados de la década de los noventa. Sin embargo, en la actualidad podría afirmarse que empieza a formar parte de la cotidianeidad de las relaciones exteriores de España y de América Latina.

El promedio de flujos de IED en el periodo 1991-1996 era de 245.000 millones de dólares anuales frente a los 865.000 de 1999³. Este proceso no ha dejado excluido ni a España ni a América Latina.

En primer lugar habría que considerar el crecimiento de los volúmenes de la inversión extranjera española en América Latina que era de 23.459 millones de pesetas en 1989 y en 1999 alcanzó los 5.295.496 millones de pesetas, habiendo tomado una importancia especial desde 1994 y sobre todo desde 1997. Este dinamismo tiene su reflejo en el incremento del peso relativo de ambas economías en el mercado mundial.

La economía española, pese a representar un porcentaje pequeño en los movimientos de capitales a nivel internacional, ha registrado un constante y acelerado crecimiento como emisor de capitales a nivel mundial. Los flujos de salidas de capital productivo han pasado de suponer el 0,67% del total mundial en 1989 al 4,4% en 1999. Por su parte, el peso de América Latina como receptor de flujos de capitales ha pasado del 3,73% en 1989 al 10,4% en 1999.

Pero no solamente la importancia del tema de esta investigación está en el aspecto cuantitativo sino en un conjunto más amplio de consideraciones de tipo cualitativas como la novedad del proceso. En primer lugar la importancia de América Latina como destino de las inversiones españolas se puede fechar en 1994, y es a partir de 1997, cuando por el dinamismo de estas inversiones, España pasa de ser receptor neto de capitales a emisor neto de capitales.

Además otro aspecto novedoso es que el proceso de internacionalización de la economía española está liderado por sectores tradicionalmente suscritos a mercados nacionales controlados por empresas, que en la mayoría de los casos, eran públicas y

³ Según los datos de UNCTAD. World Investment Report. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. Varios años.

operaban en regímenes de monopolio u oligopolio, y que como consecuencia de un importante conjunto de elementos de distinta índole⁴, deben afrontar un proceso de expansión internacional como estrategia para sobrevivir en su mercado natural (la Unión Europea). De esta forma, empresas de tamaño mediano, incluso pequeño a nivel internacional se convierten en operadores líderes en las economías latinoamericanas.

Desde la perspectiva del tratamiento de esta investigación, el aporte personal y la novedad radica en la perspectiva asumida en el análisis. Por una parte, el mayor énfasis a la hora de detectar los elementos claves en el proceso de internacionalización de la economía española hacia América Latina se focaliza en el análisis de las estructuras del país emisor, es decir, cuáles han sido los cambios que han hecho posible que España pase de ser un país receptor a una economía emisora de capitales. Este hecho tiene relación con su pertenencia como Estado Miembro a la Unión Europea y la Unión Monetaria. Sin embargo, no por ello se olvida la importancia de las oportunidades específicas ofrecidas por las economías receptoras.

La gran mayoría de los estudios relativos a la inversión extranjera directa se centran en el estudio desde la perspectiva de la economía receptora. Además la metodología utilizada, aunque complementada con la utilización de técnicas de estadística básica, recupera el análisis estructural basado en conocer cuales son los elementos económicos, políticos y sociales que se encuentran ligados a los procesos productivos que explican el fenómeno de internacionalización. Se deshecha la posibilidad de realizar un análisis simplista que en pro de la rigurosidad estadística o matemática, no permita incorporar a la investigación elementos como, por ejemplo, las relaciones de poder.

La estructura de esta investigación se articula en cinco capítulos. El primero de ellos se centra en el análisis de los elementos que permiten la interpretación de la internacionalización de las economías. Se parte con el análisis de la globalización como determinante de la inserción internacional de las economías nacionales observando sus manifestaciones en el comercio internacional, en la expansión internacional de la empresa y en la circulación de los capitales financieros, entre otros elementos.

Además se aborda el debate que desde hace décadas existe sobre la participación del Estado en los sistemas económicos. Se resaltan las aportaciones del neoliberalismo o monetarismo, el cual defiende un papel mínimo del Estado en la actividad económica, y del neoestructuralismo, el cual recupera las aportaciones de distintas escuelas (keynesianismo y estructuralismo principalmente) rescatando la importancia de la intervención estatal en las estructuras económicas. Las diferencias no sólo se plantean en materia de política económica

⁴ Estos hacen referencia a aspectos macroeconómicos, a nivel internacional, regional y local, a elementos microeconómicos de estrategias empresariales y a factores mesoeconómicos relativos a la reestructuración de los sectores productivos y de mercados de factores.

sino también en las concepciones teóricas de cuáles son las características de los sistemas económicos.

Los procesos de privatización que se han llevado a cabo de forma generalizada en el mundo, con independencia de la línea ideológica de los gobiernos que los han puesto en marcha, unido a la proliferación de las fusiones y adquisiciones entre empresas están dando lugar a un proceso de reestructuración de la propiedad privada de los medios de producción con fuertes implicaciones sobre quienes son los agentes económicos con mayor participación en la actividad económica. Las referencias a estos procesos en los casos de España y América Latina hacen necesario que se realicen las consideraciones teóricas previamente.

La explicación de la internacionalización de la economía española está ligada a los procesos de liberalización de sectores tradicionalmente protegidos que, sin embargo, necesitan la existencia de políticas de regulación de los sectores (telecomunicaciones, energía y sistema financiero) así como del respaldo que otorga la existencia de una política de defensa de la competencia que son analizados desde una perspectiva teórica; primero, y señalando cuál es la situación en España, en segundo lugar.

Se abordan las tendencias en la formación de un sistema político supranacional y la redefinición del papel del Estado como elemento que integra y complementa los cambios registrados en el ámbito económico.

En el capítulo I se recogen los elementos más importantes de las teorías que explican el proceso de multinacionalización, en tanto que la expansión de las empresas españolas hacia América Latina ha consistido básicamente, y en un principio exclusivamente, en la localización de filiales de multinacionales españolas. En especial se hace mención al paradigma ecléctico considerando las ventajas propias de la empresa, las derivadas de la elección de una localización y las de la internalización de distintos procesos. Se introducen elementos que ligan este soporte teórico con las operaciones de adquisición y las inversiones en servicios⁵, en tanto que estos han sido dos de las claves del proceso de internacionalización de la economía española en América Latina.

En el segundo capítulo se estudian los elementos que desde la perspectiva española se consideran como determinantes para tomar la decisión de comenzar la estrategia de expansión por parte de las multinacionales españolas. Así se repasa los cambios que España ha tenido como consecuencia de la adhesión a la Comunidad Económica Europea en 1986 y su posterior profundización alcanzada a través de la consolidación del Mercado Interior Único en 1993 y la Unión Monetaria en 1999. Se retoma la reconversión industrial que precedió a la

⁵ En el origen el paradigma ecléctico hace referencia a las nuevas inversiones (greenfield) ligadas a las manufacturas.

incorporación de España en las Comunidades Europeas en tanto que supuso el comienzo de la modernización de la economía nacional.

Dado que la inversión española se ha concentrado en las telecomunicaciones, la energía y el sistema financiero se estudia el proceso de liberalización derivado de la formación de mercados únicos así como la estructura de los mercados de dichas actividades resaltando los operadores más importantes y las cuotas de mercado registradas.

Además se analiza la reestructuración de la propiedad de los medios de producción privados ocasionada por el proceso de privatizaciones español y las fusiones, adquisiciones y participaciones cruzadas, que han tenido como resultado la modificación de las relaciones de poder del tejido empresarial nacional. Se señala la dualización de los grupos económicos en torno a los grupos financieros.

En última instancia se debe entender que la modernización de la economía española ha tenido su reflejo en un incremento de las ventajas de propiedad de las empresas españolas, elementos recogidos por la teoría ecléctica, de forma que se encuentran en un mejor posicionamiento para afrontar sus estrategias de expansión internacional.

En el tercer capítulo se analizan los aspectos ligados a América Latina que pueden explicar la llegada de capital productivo español a la región latinoamericana. Es decir se trata de destacar cuales son las ventajas de localización, que conforme al paradigma ecléctico, dicha región tiene para atraer inversión extranjera directa. En primer lugar, se recogen las reformas estructurales que como medidas de política económica han seguido la filosofía del Consenso de Washington, poniendo así fin al modelo de sustitución de importaciones caracterizado por el cierre de las economías al capital extranjero.

Entre dichas reformas, se destacan los procesos de privatización, que aunque no de una forma homogénea sí se han implementado en casi todos los países latinoamericanos. Estas políticas han jugado un papel muy importante al abrir oportunidades de inversión que han sabido ser aprovechadas por el capital español.

Las operaciones de adquisición de grupos privados locales han sido otro de los mecanismos utilizados para materializar la inversión española en América Latina. Así, las multinacionales españolas se han convertido en operadores líderes en la región, pese a tener un tamaño intermedio en la escala mundial.

Se finaliza con una comparación transversal entre los distintos países de la legislación relativa al tratamiento de inversión extranjera directa que muestra la apertura de las cuentas de capital a agentes extranjeros.

El capítulo cuarto se centra en la explotación de los datos estadísticos disponibles entre los que se destacan los procedentes del Banco Central de España, la Dirección General de Transacciones Exteriores, la CEPAL, la UNCTAD, los bancos centrales de cada uno de los países latinoamericanos o en su defecto las instituciones que canalicen el registro de entradas y salidas de inversiones directas tales como SECOFI –México-, CONITE –Perú-, etc.

En primer lugar se analizan los flujos desde la perspectiva del país emisor (España) resaltando el peso que América Latina tiene respecto del total de salidas de capital, la distribución geográfica y sectorial de ésta y una combinación de ambas variables (país y sector) a través de la realización de distintos índices. Así se observa como la inversión española se dirige de forma principal a América Latina desde 1994 concentrándose en las grandes economías como Brasil, Argentina y Chile y en los sectores de petróleo, servicios financieros, electricidad y telecomunicaciones.

En segundo lugar, se evalúa el proceso desde la perspectiva del país de destino, es decir cual es la importancia de la inversión española en la región latinoamericana. La inversión española ha alcanzado importantes cotas de mercado hasta situarse entre las más importantes en las economías de Sudamérica (no en México).

Finalmente se examinan las características propias y diferenciales de las estrategias de internacionalización de los sectores de telecomunicaciones, energía y financiero con especial atención al desempeño de las multinacionales más importantes entre las que destacan Telefónica, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Repsol, Gas Natural, el Banco Santander Central Hispano y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

En el capítulo quinto incorpora la explotación de dos encuestas⁶ realizadas a directivos de empresas que invierten en América Latina (no sólo las multinacionales) así como a expertos y estudiosos del tema. Los resultados obtenidos del tratamiento de los cuestionarios se organizan conforme al paradigma ecléctico, es decir se establecen cuales son las ventajas de propiedad, internalización y localización.

En relación a la opinión de los empresarios, además del análisis general de la muestra, se realizan distintos cortes que permiten detectar si existen comportamientos diferenciales según el tamaño de las empresa, las economías donde inviertan, el tipo de inversión que realicen, el sector donde actúen, el esfuerzo innovador que realicen y el ciclo de internacionalización que hayan seguido.

Respecto a la opinión de los expertos se busca detectar las diferencias entre los españoles y los latinoamericanos, que pueden reflejar las dos caras de un mismo fenómeno. Finalmente se hace una comparación entre el colectivo empresarial y los investigadores de la materia.

Por último se presentan las conclusiones derivadas del estudio y la bibliografía, así como los anexos estadísticos. Estos últimos se refieren de forma exclusiva al tratamiento de las encuestas realizadas recogiendo las encuestas (anexo I), el análisis de la muestra (anexo II), las variables existentes (anexo III), los modelos establecidos con la encuesta referida al tejido empresarial (anexo IV) y a los expertos y profesionales (anexo V) y finalmente la creación de nuevas variables (anexo VI).

De forma global se atiende a la utilización del método estructural⁷ como marco metodológico utilizado. De forma particular cada uno de los capítulos de la tesis requiere de una metodología distinta.

Los tres primeros capítulos se apoyan en información cualitativa procedente de textos teóricos, análisis publicados en libros, memorias, revistas, informes, etc. Imprescindible para la elaboración de estos capítulos ha sido el aprendizaje realizado de la economía mundial donde ha jugado un papel muy importante las aportaciones realizadas por la Sociedad de Economía Mundial. El acercamiento a la economía española y comunitaria deriva de la exploración de los distintos informes y publicaciones que instituciones nacionales y europeas, así como investigadores han realizado con importantes aportes al conocimiento de esta realidad. El acercamiento a la situación de la economía latinoamericanas se ha basado de forma esencial en las publicaciones realizadas por la CEPAL desde su fundación.

Con un menor peso, aunque no nulo, la información estadística ha permitido extraer ideas sobre cuales han sido los elementos realmente relevantes en el proceso de internacionalización de la economía española hacia América Latina. Extremadamente importante en esta parte ha sido el acceso al Centro de Informaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL para conocer cuales han sido los mecanismos de entrada de las firmas españolas.

⁶ Estas encuestas se hicieron en el marco de la investigación "Inversión española en Iberoamérica" dirigida por Santos Ruesga y financiada por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial entre los meses de enero y abril de 2000.

⁷ Como características básicas del método estructural se pueden señalar: el objeto del estudio es un sistema en su totalidad como conjunto organizado y complejo, las estructuras no son visibles sino subyacentes a la realidad, se analizan los elementos de asimetría y oposición entre las diversas relaciones, etc. (sobre la base de García de la Cruz, J.M.: Proyecto docente y de investigación. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid. 1993). Algunas de las publicaciones que pueden ser utilizadas para el acercamiento al método estructural son Sampedro, J.L.: Realidad económica y análisis estructural. Madrid. Editorial Aguilar. 1969., Martínez Peinado, J. y Vidal Villa, J.M.: Economía mundial. Madrid, McGraw-Hill. 1995. Pág. 11-21, Alburquerque, F.: El análisis dialéctico estructural de la realidad económica. Madrid. 1981

De forma recurrente se acude a la esquematización y recopilación de ideas a través de cuadros o tablas.

El capítulo cuarto se apoya en el análisis estadístico desarrollando indicadores que muestran el peso relativo de la inversión española en Latinoamérica, como índices de localización, especialización o semejanza. En este caso ha sido fundamental contar con los datos procedentes del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía español que se publican periódicamente en el Boletín de Información Comercial Española. En menor medida se han utilizado datos complementarios como los procedentes de Eurostat, la OCDE y las fuentes nacionales de las economías latinoamericanas.

En el capítulo quinto se recogen los resultados de las aplicaciones realizadas por el paquete estadístico SPSS sobre los datos procedentes de dos encuestas realizadas en la primera mitad del año 2000. El cuestionario dirigido a los responsables de la expansión internacional de las firmas (tipo I) recogen las características de la empresa, las características de las inversiones realizadas en América Latina, las motivaciones empresariales de estas estrategias y finalmente cuales son las perspectivas existentes hasta el año 2005. Las encuestas realizadas a los investigadores y expertos (tipo II) buscan evaluar las ventajas de propiedad existentes, las ventajas de internalización, los elementos positivos y negativos de la localización en América Latina y por último los elementos más importantes que se derivan del contexto europeo y español.

Se desarrollaron dos programas para la tabulación de cada modelo de encuesta. La explotación de los datos se ha hecho utilizando estadísticos simples como medias, medianas, modas y tablas de frecuencia que han permitido trazar una escala de importancia de cada variable de forma que se han agrupado en elementos determinantes, de importancia media, y de escasa relevancia. Las conclusiones se sintetizan en tablas que se ajustan a la estructura del paradigma ecléctico.

La realización de esta tesis no ha estado libre de problemas que se han ido afrontando y solventando en la medida de las posibilidades de la autora, quien ha contado con numerosos apoyos.

El acercamiento al estudio de la inversión extranjera directa suele ir ligado al descubrimiento de la carencia de datos estadísticos de una óptima calidad⁸. Así la información recogida por la Balanza de Pagos incluye las transacciones efectivamente materializadas pero sin embargo no dispone de los flujos desagregados para todos los países latinoamericanos ni

la clasificación sectorial. Estas dos carencias fueron suficientes para decidir la utilización de los datos del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía que aunque si bien no hacen referencia a transacciones efectivamente materializadas, sino tan sólo registradas, presenta una serie temporal amplia, la distribución sectorial de las inversiones y la totalidad de los países destino. Estos problemas se detallan de una forma precisa en el capítulo IV.

El dinamismo del proceso y la permanente redefinición de las estrategias de las empresas en América Latina ha obligado a cambiar sucesivamente el texto y las conclusiones que se establecían sobre los objetivos buscados por las grandes multinacionales. Entre los ejemplos más importantes se puede citar el caso del seguimiento de las operaciones de Telefónica cuando en febrero de 2000 parecía abandonar el mercado europeo (Francia y Holanda) a favor de consolidar su posición en Brasil (acuerdo con Portugal Telecom) aunque finalmente su gran apuesta fue el mercado alemán con la telefonía de tercera generación. En el caso de la energía eléctrica las constantes negociaciones relativas a la fusión de Endesa e Iberdrola introdujeron elementos en el análisis que después tuvieron que ser modificados cuando se desestimó la realización de la fusión y ambas empresas redefinieron sus estrategias de desarrollo en los mercados.

Ligado a la velocidad a la que se suceden los hechos que determinan la internacionalización de las empresas españolas se hace imposible realizar una óptima actualización de la información, en especial de lo que se refiere a las fusiones y adquisiciones de empresas. Así, pese al seguimiento diario de la expansión de las multinacionales españolas en América Latina y en Europa, a través de los diarios económicos y financieros del mundo y las continuas actualizaciones de las tablas referidas a las mencionadas adquisiciones el espacio temporal que dista entre el cierre de la tesis y el momento de su defensa hará que irremediablemente hayan operaciones no recogidas. En la superación de este obstáculo ha jugado un papel muy importante el apoyo del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL.

Finalmente señalar los problemas derivados de la realización de las tesis doctoral en distintas partes del mundo que se solucionaron, como se ha afirmado en la presentación de esta tesis, gracias a la colaboración y gentileza de múltiples personas.

⁸ Este problema se señala por ejemplo en CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999. Pág. 33-37. al referirse al desafío estadístico.

CAPÍTULO I: ELEMENTOS DE PARTIDA PARA EL ANÁLISIS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA¹

En el presente capítulo se analizan los cambios ocurridos en la década de los noventa que han configurado el contexto actual en el que se debe enmarcar el proceso de internacionalización de la economía española, fenómeno objeto de estudio. Se hace una revisión del concepto de globalización² que ha modificado las posibilidades, las formas y los objetivos de política de los Estados nacionales³ debilitando sus posibilidades de actuación. La expansión de la globalidad ha tenido como manifestaciones más importantes los procesos de liberalización, desregulación⁴ sectorial y privatización de los sectores públicos empresariales arrojando como resultado, en el ámbito privado, una reordenación de la propiedad privada de los medios de producción desencadenándose una ferviente carrera de fusiones y adquisiciones, y desde una perspectiva pública, una pérdida en la autonomía de las autoridades nacionales para gestionar las políticas de desarrollo.

El resultado final es un escenario en el que los intereses nacionales dependen en un mayor grado de los intereses de las multinacionales y de las economías más fuertes. El desenvolvimiento de la actividad productiva en el contexto de globalidad ha dejado como enseñanza la necesidad de introducir algún elemento de control sobre el sistema económico. Las economías europeas, y entre ellas la española, así como las latinoamericanas han desarrollado, de forma paralela al proceso de liberalización, la articulación de Comisiones

¹ En el capítulo I se hace referencia, desde una perspectiva teórica, a los elementos que posteriormente desde un ámbito geográfico concreto se van a explicar tanto en el caso de España como de América Latina en los capítulos II y III respectivamente. Es decir, cuáles han sido los procesos de liberalización y desregulación llevados a cabo en estas regiones, los programas de privatizaciones y las fusiones y adquisiciones que han alterado la estructura de la tenencia de la propiedad privada, la regulación y conflictos registrados y las actuaciones en materia pública desarrolladas por el Estado. Finalmente se aborda desde una perspectiva teórica, la multinacionalización de la economía que se recuperará en los capítulos IV y V.

² Este es un concepto que se encuentra en proceso de ser definido, habiendo múltiples acercamientos desde distintas perspectivas y por parte de diversos autores. Según Martínez González-Tablas (Martínez González-Tablas, A.: Economía política de la globalización. Madrid, Ariel Economía, 2000), la globalidad tiene una dimensión objetiva, otra ideológica y otra económica. La utilidad de esta triple distinción descansa en que la comprensión del fenómeno de la globalidad económica (la perspectiva de interés para esta tesis) pasa obligatoriamente por asumir la interferencia que tiene con la globalización objetiva (derivada del sistema físico y biológico) y con el discurso ideológico de ámbito mundial (plantea como único pensamiento válido el científico riguroso). También Couriel, A.: "Globalización y democracia en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas 1998. Pág. 187-198, hace referencia a la dimensión real e ideológica de la globalización.

³ Los Estados nacionales se deben entender como un producto histórico que aparecen localizados en el espacio y en el tiempo (Europa del siglo XIX).

⁴ La utilización del término desregulación no es completamente correcta (rigurosa) ya que los acontecimientos mundiales muestran que lo que se está dando es un cambio en la regulación, no una supresión de ella, es decir una "re-regulación". En tanto que la utilización del término está extendida de

Regulatorias a nivel sectorial y de Defensa de la Competencia desarrollando la "re-regulación"⁵ como elemento esencial que articule los sistemas económicos y los tejidos productivos de fines del siglo XX y principios del XXI.

La profundización del proceso de globalización ha aminorado la gestión económica de la acumulación del capital desde las dimensiones políticas y sociales. Los centros de control económico han traspasado las fronteras nacionales a la vez que no existe un marco político y social e instituciones supranacionales que den coherencia a la gestión global del sistema capitalista⁶. Pero sin embargo, lejos de dejar actuar a las fuerzas de mercado sin control y abandonar el devenir de las economías nacionales a las fuerzas de la globalización, se requiere la redefinición del papel del Estado en el desarrollo que debe avanzar hacia la formación de unidades supranacionales con creciente poder soberano, jugando un papel primordial en el diseño político del sistema mundial del próximo milenio ya que de él dependerá la distribución del ingreso generado por los sistemas productivos cada vez más interrelacionados.

Tal y como recoge la tabla I.1. ha habido cambios en las restricciones externas, en los objetivos de política y en los instrumentos que los gobiernos pueden utilizar.

Tabla I.1.

MODIFICACIONES DEL CONTEXTO Y POLÍTICA ECONÓMICA		
	Contexto de relaciones internacionales	Contexto de globalización
Restricción externa	Manejable dentro de las fronteras concretas (naciones)	Desterritorialización e incremento de los costes de actuación autónoma
Objetivos de la política económica	Provisión de bienes públicos y empleo Estabilidad macroeconómica Redistribución de rentas Crecimiento económico	Flexibilización de la economía Desarrollo empresarial Control de precios La confianza de los mercados Competitividad
Instrumentos	Regulación económica Intervención sobre la demanda Regulación financiera y monetaria Empresas públicas industriales y financieras	Liberalización y apertura externa Robustecimiento de las políticas de competencia Desregulación de los mercados Privatizaciones

Fuente: García de la Cruz, J.M y Sánchez Díez, A: "Globalidad y concentración económica: implicaciones para la política económica y del desarrollo" en *Revista de Economía Mundial*, núm. 2. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 2000. Pág. 53-85.

En un contexto de relaciones internacionales los objetivos de política económica, manejables dentro de las fronteras nacionales, eran básicamente la provisión de bienes públicos, garantizar niveles de empleo socialmente aceptables, estabilidad macroeconómica y favorecer el crecimiento económico. Estos se articulaban con la utilización de instrumentos

una forma generalizada en la literatura económica se utilizará indicando la tendencia de la regulación hacia la apertura y la liberalización.

⁵ Se aproximaría al concepto de Reforma Regulatoria que realiza la OCDE como se verá con posterioridad.

⁶ Al respecto se puede ver el capítulo IV de Amin, S.: *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona. Paidós. 1999

tradicionales como eran la regulación a través de la ordenación legal de determinadas actividades, de condiciones de acceso al mercado, de precios y tarifas, etc. de la política económica dirigida a actuar sobre la demanda efectiva ya fuera a través de políticas fiscales, comerciales, presupuestarias, monetarias, etc. y del establecimiento del Estado como empresario industrial o financiero.

El paso desde un contexto de relaciones internacionales a la globalidad ha supuesto la desterritorialización, no sólo del proceso productivo, sino también de la forma de intervención de los gobiernos en la medida que aumentan los costes de actuar de una forma autónoma. Entre los objetivos de política económica destacan la flexibilización de la economía, el desarrollo empresarial desde la perceptiva privada, el control de la inflación, el mantenimiento de la confianza de los mercados y el incremento de la competitividad ya sea de las empresas o las nacionales. Los nuevos instrumentos de política que se han utilizado son la liberalización y apertura externa, la desregulación de los mercados, las privatizaciones y el robustecimiento de las políticas de competencia.

1.1.- La globalización como determinante de la inserción internacional de las economías

El concepto de globalización adquiere diversas perspectivas dependiendo de los autores o corrientes que lo traten. De forma sucinta se intenta mostrar las implicaciones que dicho proceso tiene sobre la economía mundial, escenario donde se desarrollan las actividades económicas⁷, y en especial sobre las posibilidades de actuación en materia pública de los gobiernos nacionales.

De forma general la globalidad⁸ sería el resultado de los ajustes internos que se han dado en el funcionamiento de las economías nacionales buscando incrementos en la competencia de los sectores productivos así como de los procesos acelerados de apertura en la movilidad del capital, y especialmente del capital financiero⁹, teniendo la internacionalización del capital como hecho nuevo su intensidad y generalidad¹⁰.

⁷ En décadas pasadas las actividades productivas se ajustaban a un ámbito territorial menor, como era por ejemplo los Estados nación o incluso las regiones.

⁸ García de la Cruz, J. M. y Sánchez Díez, A.: "Globalización y concentración: implicaciones para la política económica y de desarrollo" en Revista de Economía Mundial núm. 2. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 2000. Pág. 53-85.

⁹ Como ejemplo se puede señalar que, a mediados de la década de los noventa, en un día se negociaba en Londres un monto de divisas similar al equivalente del PIB de México de un año, así como que el mercado financiero internacional era 19 veces mayor al monto total de comercio de bienes y servicios. Según los datos de Therborn publicados en Harnecker, M.: La izquierda en el umbral del siglo XXI. Siglo Veintiuno Ediciones. 1999. Extracto publicado por El País, 12 de diciembre de 1999.

¹⁰ Ianni, O.: Teorías de la globalización. México. Siglo Veintiuno Editores. 1996

Aunque si bien la globalización no es un proceso nuevo ni exclusivo del final del siglo XX¹¹, se le puede atribuir un carácter novedoso en la medida que la aceleración en los movimientos de los flujos de bienes y capitales así como de la información lo ha convertido en un fenómeno de características cualitativas distintas¹². Se ha registrado cambios que han afectado a la organización de la producción, a la organización internacional del trabajo y las relaciones laborales¹³, a las formas de consumo, a la inserción internacional de las economías, al papel de las economías-nacionales y el Estado como ente regulador. De forma general aparecen nuevos mercados, participantes, reglas y normas, instrumentos, etc.

Estos hechos han sido posibles gracias a la introducción de avances tecnológicos que han posibilitado las nuevas formas de gestión, organización y producción impensables en el pasado. La aplicación de las innovaciones tecnológicas al proceso productivo reforzado por la standarización de los patrones de consumo mundial ha dado lugar a la construcción de un único mercado mundial contiguo en lo que se refiere al espacio surgiendo lo que se podría denominar un "Shopping center" global.¹⁴ Observando la globalidad desde el plano productivo podría asimilarse a una "fábrica global".

Sin embargo, las oportunidades que la globalización ofrece para extraer las ganancias del régimen de acumulación de capital y su organización deslocalizada¹⁵ aprovechando las ventajas de las diferentes regulaciones y estructuras económicas del planeta, no parecen que puedan ser aprovechadas de igual forma por todos los agentes económicos. Son las empresas de un mayor tamaño y poder en el mercado las que tienen una mayor capacidad para maximizar los beneficios de localizar su producción en el mercado mundial.

¹¹ Se puede ver desde una perspectiva histórica la génesis y la evolución de la mundialización de la economía en De Paz Báñez, M.: Economía mundial: transito hacia el nuevo milenio. Madrid. Ediciones Pirámide. 1998. Pág. 65-93. El elemento esencial considerado es el comercio exterior. Para el caso de América Latina se puede ver un análisis histórico del proceso de globalización en Ferrer, A.: "América Latina y la Globalización" en Revista del CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 155-168. También hace referencia a este hecho, Arrizabalo Montoro, X.: Las privatizaciones en la Unión Europea. Documento de trabajo, núm. 9615. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid. Al recordar, por ejemplo, las palabras de Lennin (1916) quien afirmaba que "hace ya mucho tiempo que el capitalismo ha creado un mercado mundial".

¹² Distintos autores señalan el cambio cualitativo en la conceptualización de la globalización. Entre ellos se puede destacar a S. Amin, O. Ianni, y A. Martínez González-Tablas.

¹³ Para ver una revisión del pensamiento de distintos autores en la relación globalidad y mercados de trabajo se puede ver Brunet, I y Belzunegui, A.: Estrategias de empleo y multinacionales. Barcelona. Icaria Editorial. 1999

¹⁴ Ianni, O.: Teorías de la globalización. México. Siglo Veintiuno Editores. 1996. El autor también recoge otras muchas metáforas sobre la globalidad refiriéndose a la economía-mundo, el sistema-mundo, disneylandia global, moneda global, planeta tierra, etc. que surgen de abordar el tema desde perspectivas de análisis distintas, ya sea social, económico, político, geográfico, histórico, etc.

¹⁵ Plaff (Plaff, W.: "Sobre la economía global: un desafío a la ortodoxia" en Política Exterior, vol. X, Septiembre/Octubre, núm. 53, 1996, pág. 12-24.) Se refiere al debilitamiento del grado de territorialidad de la actividad económica como "desafío a la ortodoxia" que se ha alcanzado aprovechando las oportunidades ofrecidas por la aplicación productiva de las innovaciones tecnológicas.

Todos los análisis realizados sobre la globalidad admiten que el resultado de este proceso es el debilitamiento de los Estados nacionales como contraparte al fortalecimiento del mercado como institución que regula las relaciones económicas. Pero no hay que olvidar que precisamente la actuación deliberada de los gobiernos ha sido uno de los instrumentos que más ha contribuido a la profundización de la globalidad a través de¹⁶: (1) los procesos de liberalización y desregulación económica, justificado por la necesidad de mejorar la eficiencia económica, (2) la privatización de los sectores públicos empresariales, atendiendo a objetivos financieros, económicos y políticos, y (3) la apertura de los mercados nacionales a los operadores extranjeros como necesidad para acceder a las nuevas tecnologías, condición necesaria para mantener la competitividad externa. Es decir que *"la globalización no es únicamente un fenómeno impulsado por el mercado. Las políticas [...] también han desempeñado un papel fundamental"*¹⁷.

En última instancia cabría señalar que la globalización es la manifestación del triunfo del mercado¹⁸ en la configuración de un nuevo orden económico mundial. En el futuro se debiera mostrar de una forma mucho más clara sus resultados positivos, en especial en lo referido a su contribución a la ampliación de la participación de los distintos agentes en la dinámica económica global que no es más que el reparto del poder económico entre los distintos Estados y empresas¹⁹.

Al margen de lo que supone la globalización existen una serie de elementos que han caracterizado la reestructuración del sistema capitalista de finales de siglo, no pudiéndose desligar del proceso de la globalidad ninguno de ellos. Se pueden destacar, entre otros, el crecimiento del comercio internacional²⁰, la expansión internacional de la empresa²¹, la

¹⁶ Grupo de Lisboa /Petrella, R. (dir.) (1996): Los límites a la competitividad, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana, págs. 66-69.

¹⁷ Bouzas, R y Ffrench-Davis, R.: "La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo" en Revista de la CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 125-137. La cita es de la página 128.

¹⁸ Recordando a Polanyi (Polanyi, K.: La gran transformación, México, Juan Pablos Editor. 1992), Berzosa (Berzosa, C.: Op. Cit.) afirma que desde el punto de vista histórico, no es hasta el fin de la Edad Media cuando los mercados empiezan a tener importancia, y sería a partir de la revolución industrial cuando dejan de tener un papel secundario adquiriendo el protagonismo.

¹⁹ García de la Cruz, J. M.: y Sánchez Díez, A.: "Globalización y concentración: implicaciones para la política económica y de desarrollo" en Revista de Economía Mundial núm. 2. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 2000. Pág. 53-85.

²⁰ Para ver la perspectiva de la globalización sobre el comercio ver García de la Cruz, J. M.: y Sánchez Díez, A.: "Globalización y concentración: implicaciones para la política económica y de desarrollo" Op. Cit. y también Martínez González-Tablas, A.: Economía política de la globalización. Madrid. Ariel Economía. 2000. Capítulo 6

²¹ Para ver la perspectiva de la globalización sobre la internacionalización de la empresa ver García de la Cruz, J. M.: y Sánchez Díez, A.: "Globalización y concentración: implicaciones para la política económica y de desarrollo" Op. Cit. y Martínez González-Tablas, A.: Op. Cit. Capítulo 7.

expansión de los mercados financieros²², la aceleración en los procesos de innovación tecnológica, etc.

En las últimas décadas se ha producido un aumento espectacular de los flujos de comercio de bienes y servicios a nivel mundial favorecido por la extensión generalizada del libre comercio y la reducción de los costes de transporte y comunicaciones. Las exportaciones²³ de bienes han pasado de 2.034 miles de millones de dólares en 1980 a 5.625 en 1999 y las de servicios de 365.300 millones de dólares en 1980 a 1.350.000 en 1999 lo que ha supuesto un crecimiento del 177% y el 270% respectivamente. El mayor dinamismo del comercio de servicios responde en parte al cumplimiento de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Este crecimiento se ha visto favorecido por la participación en el comercio internacional de los países subdesarrollados que, sin embargo, han tenido un desenvolvimiento menos dinámico que las economías industrializadas lo que ha reforzado la concentración de las operaciones de comercio internacional a favor de estos últimos. Así en 1980 el 63,11% de las exportaciones de bienes eran realizadas por los países desarrollados²⁴ frente al 68,6% en 1999. En el caso de las importaciones de bienes estos porcentajes son 70,9% y 70,7% respectivamente. Otra de las características es el crecimiento del comercio intraindustrial, es decir aquel que es realizado entre países con una dotación similar de recursos y con bienes complementarios. En 1994, el 40% del comercio internacional fue intraindustrial, realizado por empresas de un mismo sector y en gran parte entre empresas filiales de una misma multinacional²⁵. Esto ha hecho revisar todas las teorías clásicas que explicaban el comercio internacional.

Otro de los aspectos fundamentales que caracterizan la actual economía mundial es la expansión internacional de la empresa que puede ser estudiada a través de su reflejo en la inversión extranjera directa²⁶. Ya sea en términos de flujos o de stocks los datos muestran el importante aumento registrado por ésta en la década de los 90. Así las entradas de capital (flujos) a nivel mundial han pasado de 200.612 millones de dólares en 1989 a 865.487 millones en 1999 lo que supone un crecimiento del 331%. Si se toman los datos del stock en su lugar de localización, el capital ha pasado de 506.602 a 4.771.981 millones de dólares entre 1989 y 1999 (842%). Los principales factores que pueden explicar la aceleración de los movimientos

²² Para ver la perspectiva de la globalización sobre la evolución de los mercados financieros ver: Martínez González-Tablas, A.: Op. Cit. Capítulo 5.

²³ Se utilizan los datos de las series históricas de la Organización Mundial del Comercio publicadas en www.wto.org.

²⁴ La OMC incluye en esta clasificación: Norte América, UE-15, EFTA, Sudáfrica, Australia, Japón y Nueva Zelanda.

²⁵ Como posteriormente se verá en el epígrafe referido a las teorías de internacionalización, este hecho se liga con el aprovechamiento de las ventajas de internalización de las empresas multinacionales que tiene como objetivo beneficiarse internamente de operaciones que anteriormente se realizaban en el mercado y ahora se realizan fuera del mercado siendo gestionadas de una forma interna a la organización empresarial.

²⁶ Se utilizan los datos publicados por el informe periódico. UNCTAD: World Investment Report. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. Varios años

de capital productivo son, entre otros: la desaparición de las restricciones normativas (y especialmente cambiarios y prohibiciones expresas de invertir en determinados sectores o países) que limitaban la entrada y salida de capitales, la liberalización de los sectores estratégicos limitados tanto al capital extranjero como al privado tales como las telecomunicaciones, la energía, el transporte aéreo, etc., las operaciones internacionales que se derivan de los procesos de fusiones y adquisiciones, la firma de acuerdos estratégicos²⁷ así como la compra de empresas públicas privatizadas por parte de inversionistas extranjeros. Como en el caso del comercio existe una alta concentración a favor de las economías industrializadas, aunque si bien con una tendencia decreciente en la década de los 90. La concentración es superior en términos de salidas de capital, donde además no se ha dado una tendencia de disminución, en tanto que los países desarrollados han sido responsables del 92,8% de las salidas de flujos de inversión en 1989 y del 91,5% en 1999. Aunque también existe una alta concentración de los flujos según las entradas, esta no sólo es menor que en referencia a las salidas, sino que también sigue una mayor tendencia a la desconcentración. Así mientras que en 1989, el 85,6% se localizaba en las economías desarrolladas, en 1997 tan sólo lo hacía el 58,8%, aunque el efecto de las crisis financieras y en especial de las del último bienio del siglo, elevó este porcentaje al 73,5% en 1999. Este fenómeno se debe al dinamismo de las economías asiáticas y, más recientemente de las latinoamericanas, como receptoras de capitales.

Fundamental en la expansión internacional de la empresa resulta la globalización de los mercados financieros en tanto que se facilitan las condiciones de adquirir financiación para realizar las operaciones internacionales de las grandes multinacionales. Este hecho, uno de los procesos más complejos de la actualidad, se ha visto favorecido por la relajación de los controles al libre movimiento de capitales entre países, los avances tecnológicos y de telecomunicaciones y la desregulación de los mercados financieros nacionales que se materializa en el libre acceso de entidades financieras extranjeras en los mercados nacionales, la universalidad de las instituciones y la libertad de fijación de los precios de los servicios financieros²⁸. No hay que ignorar que si bien la extensión de los mercados financieros puede suponer aún mayor facilidad para realizar inversiones productivas, en tanto que, se pueden utilizar como mercados para obtener financiación, la economía financiera globalizada ha supuesto que se puedan obtener altos márgenes de rentabilidad a través de operaciones especulativas de forma que, ha aumentado el coste de oportunidad de las inversiones destinadas a la producción. Según S. Amín²⁹ este incremento en los movimientos de los capitales financieros responde al hecho de que los beneficios derivados de la producción no encuentran salida en forma de inversiones lucrativas que posteriormente puedan dar lugar a

²⁷ Surgen como respuesta a los cambios internacionales en la organización de la competencia internacional que hacen difícil para cualquier empresa mantener las pautas competitivas de una forma aislada.

²⁸ Brunet, I y Belzunegui, A.: Estrategias de empleo y multinacionales. Barcelona. Ecaria Editorial. 1999

²⁹ Amín, S.: El capitalismo en la era de la globalización. Barcelona. Paidós. 1999

nuevas plantas productoras. La respuesta lógica del capital ha venido a dar prioridad al capital flotante frente al productivo para lo cual se ha requerido la máxima apertura financiera a escala mundial. El sistema necesita una gestión de la crisis de forma que dé salida al exceso de capital flotante para que no se desvalorice en un proceso de creciente sofisticación financiera que cada vez se aleja más de las necesidades reales de la inmensa mayoría de la humanidad.

Otro de los aspectos fundamentales en la expansión de la globalidad ha sido la revolución tecnológica adquiriendo un papel muy importante en la reorganización del sistema productivo mundial ya que permite, entre otras cosas, una mayor eficiencia en los procesos productivos, la reorganización de los métodos de trabajo en las empresas, la reordenación de las relaciones entre empresas y basar la competencia en una mejora de la calidad aprovechando las ventajas de la utilización de las innovaciones tecnológicas³⁰. Hay que señalar, además, que las nuevas tecnologías aplicadas en las telecomunicaciones y la informática mejoran las ventajas comparativas del régimen de competencia frente a las ineficiencias asociadas a la explotación de una actividad en régimen de monopolio³¹. Esto ha sido posible gracias a la "revolución digital" en las telecomunicaciones o la tecnología del Ciclo Combinado de Gas que permite reducir los costes fijos de estas actividades que tradicionalmente han sido altos y, en especial, el monto total de inversión inicial necesaria para comenzar a prestar el servicio (cableado, construcción de una central de generación eléctrica, etc.). Estos desarrollos han permitido un cambio en la estructura de los sectores productivos de las telecomunicaciones y la energía que ha resultado ser más amplio que lo que se habría dado a través de un simple cambio en el modelo de regulación existente.

Desde una posición dogmática la liberalización y la desregulación puede traducirse automáticamente en un crecimiento económico mayor. Bajo la hipótesis de que el incremento de la renta y las oportunidades de empleo se redistribuyan equitativamente también de forma espontánea, a través de un efecto dominó se daría un incremento en el desarrollo de la población, tanto de trabajadores como de empresarios. Desde esta perspectiva se aproximarían, casi hasta identificarse, los conceptos de crecimiento y desarrollo. Sin embargo, no se puede probar que exista una relación de causalidad entre mercado y expansión económica³², ni entre estos y la distribución de ingresos y de riqueza³³. Por lo tanto el desarrollo no es equivalente a la expansión del mercado³⁴, ni este conlleva automáticamente al progreso social y la democracia³⁵. En este sentido se puede hacer referencia a las aportaciones

³⁰ Brunet, I y Belzunegui, A. *Estrategias de empleo y multinacionales*. Barcelona. Ecaria Editorial. 1999

³¹ Lasheras, M.A.: *La regulación económica de los servicios públicos*. Barcelona. Ariel Economía. 1999

³² S. Amin postula que es la expansión económica la que permite la apertura de los mercados. Esta ha sido, por ejemplo, la realidad europea.

³³ Los logros en la mejora de la distribución de la renta y la riqueza son, en la mayoría de los casos, conquistas sociales por lo general al margen del funcionamiento de una dogmática economía de mercado.

³⁴ La literatura referida a las diferencias entre el crecimiento y el desarrollo es muy amplia. En la academia española se podría destacar las aportaciones del Profesor José Luis Sampedro y Carlos Berzosa.

³⁵ El informe de desarrollo humano en Chile afirma que la democracia "es una condición necesaria para el desarrollo" siendo algo más que un arreglo institucional en tanto que expresa la cultura cívica de un país y

de S. Amín quien afirmaba que *"debe admitirse que la interdependencia ha de ser negociada; que formas de desarrollo nacionalmente necesarias han de ser pactadas y apoyadas, y que las desigualdades iniciales se deben corregir antes de que crezcan y se hagan más profundas. Admitir esas necesidades supone, por tanto, comprender que el desarrollo no equivale a la expansión del mercado"*³⁶.

Las "irregularidades" del mercado (marginalidad, pobreza, analfabetismo, delincuencia, etc³⁷.) no son transitorias ni se eliminan de forma automática. Es por esto, entre otros muchos argumentos, que se requiere la intervención de algún agente en el sistema económica, política o social.

S. Amín³⁸ argumenta que la crisis actual (del sistema capitalista³⁹) se debe al fracaso del propio sistema capitalista por lo que la pobreza y la desigualdad, así como cualquier otro desajuste económico o social, no son efectos negativos causados por políticas erróneas sino que son lógicos del propio sistema. El buen desempeño de los gobiernos si puede influir para que estos efectos disminuyan o se intensifiquen pero no para que no existan.

1.2.- El debate sobre la participación del estado en los sistemas económicos: la confrontación entre el neoliberalismo y el neoestructuralismo

La superioridad de la economía de mercado tradicionalmente ha descansado en que a través del mercado, como forma de organización de las relaciones económicas se alcanza una situación de óptimo paretiano (ningún agente económico puede mejorar sin que se registre una pérdida para otro agente) siempre y cuando no exista ninguna interferencia en las relaciones económicas (el Estado es concebido como una interferencia y por lo tanto un obstáculo para alcanzar dicho óptimo). Se supone que el mercado es idóneo para generar la información sobre las necesidades y las oportunidades de utilización de los recursos disponibles y el mejor instrumento para ajustar la oferta y la demanda.

Pero se detectan una serie de fallos en el funcionamiento del sistema de mercado que producen efectos no deseables socialmente así como ineficiencias dentro del propio sistema en

condiciona las oportunidades y restricciones del orden social. PNUD. Desarrollo humano en Chile: más sociedad para gobernar el futuro. Santiago de Chile. PNUD, Naciones Unidas. 2000. Pág. 35. Esto indica, no sólo que el crecimiento no se traduce automáticamente en desarrollo y democracia, como en ocasiones se ha afirmado, sino que por el contrario, la democracia es una condición necesaria previa para poder hablar de desarrollo.

³⁶ Amín, S. Op, cit. Pág. 17

³⁷ Estas no son más que expresiones de una misma realidad: el subdesarrollo.

³⁸ Amín, S.: Op, cit.

³⁹ Para ver la generalización de la crisis dentro del sistema capitalista se puede consultar Martínez Peinado, J. y Vidal Villa, J.M.: Economía mundial. Madrid, McGraw-Hill. 1995. Pág. 409-420.

ausencia de la intervención del Sector Público como, por ejemplo, es la insuficiencia del mercado para distribuir equitativamente la renta y la riqueza, alcanzar niveles de empleo y producción elevados y estables y realizar asignaciones óptimas entre bienes y servicios alternativos⁴⁰.

Desde una perspectiva de economía política, la intervención del Sector Público en las economías nacionales se ha venido justificando históricamente para dirigir la estrategia de desarrollo nacional y para suministrar los bienes y servicios, que por su naturaleza de bien público⁴¹, no resultan atractivos para la producción por parte del Sector Privado. Mientras que el Sector Público tiene como objetivo maximizar el beneficio social, lo cual incluye un conjunto amplio de subobjetivos⁴², el Sector Privado se centra en la maximización de beneficio financiero⁴³. La diferencia entre ambos sectores va más allá de quien detenta la propiedad de los medios de producción, ubicándose en el plano de los objetivos perseguidos.

Con la intervención pública se pretende eliminar los denominados fallos de mercado⁴⁴ como los monopolios naturales, las externalidades o la información desigual que en manos del sector privado pueden originar ineficiencias en la asignación de recursos y pueden tener grandes costes sociales. Además se puede asumir que incluso el óptimo de Pareto puede ser socialmente indeseable⁴⁵ en tanto que la distribución de la renta (o la riqueza) no se ajuste a la búsqueda por una sociedad que opere en términos de maximizar la equidad⁴⁶.

Superando la explicación clásica de los fallos del mercado, se puede justificar la intervención del Estado desde una perspectiva macro. Si se asume que los sistemas económicos no disponen de mecanismos automáticos que aseguren que a una fase depresiva del ciclo le va a suceder otra de auge, así que se desconoce cual es el fondo socialmente aceptable de una crisis económica, el Estado tiene que ocupar el vacío existente en el sistema

⁴⁰ Musgrave, R.A.: *The theory of public finance*. New York. McGraw Hill. 1959

⁴¹ Se recuerda que las características básicas de un bien público es que no es rival y su uso no es exclusivo.

⁴² Algunos de los que se pueden señalar son: asignar recursos para la propensión de los bienes públicos, buscar la estabilidad macroeconómica, favorecer la redistribución de la renta y la riqueza y favorecer el crecimiento y el desarrollo sostenido, etc.

⁴³ De forma general se suele medir en el valor adquirido en las bolsas de valores de las acciones de la empresa, en tanto que se entiende que refleja la evolución del desempeño económico y financiero de la firma en el presente y en el futuro.

⁴⁴ Queda al margen de esta investigación el análisis de los fallos de mercado. Al respecto puede verse Levêque, F.: *Économie de la réglementation*, París, Ed. La Découverte, 1998.

⁴⁵ Cano Soler, D.: *Políticas de privatización. Aproximación teórica*. Madrid. Consejo Económico y Social. Colección Estudios, núm 66. 1998. Desde la teoría, un óptimo de Pareto puede ser indeseable si no se corresponde con el objetivo de redistribución que se busca. Por esta razón la teoría del Bienestar ha ido reemplazando el criterio de suma de utilidades por el Criterio de Pareto, que afirmaría que existe un óptimo de Pareto superior a otro si al menos un individuo de la sociedad prefiere uno y nadie prefiere el otro.

⁴⁶ Esta función está condicionada por los valores morales, culturales, históricos, etc. de cada sociedad, pero se admite, de forma general, que se maximiza la equidad en la medida que las diferencias de oportunidades de disponer de recursos son menores.

capitalista de no disponer de un mecanismo de ajuste automático para retomar la senda del crecimiento tras recesiones o crisis. La teoría keynesiana legitimó la actuación pública como dinamizador de la economías, a través de actuaciones sobre la demanda agregada. Sin embargo, el Estado no puede improvisar sus actuaciones en coyunturas difíciles, por lo que la intervención del Estado debe ser constante⁴⁷.

Pero la regulación no está libre de duras críticas centradas en la existencia de una lucha de poder entre distintos grupos de interés que tiene como fin captar al regulador para que actúe en pro de sus intereses⁴⁸. Esta concepción teórica unida a los desequilibrios en las estructuras económicas producidas por años de malas gestiones económicas⁴⁹, las dificultades de los Estados para superar los choques petroleros de la década de los 70, la frustración social que fomentó el resurgir del individualismo y el escepticismo sobre la capacidad de actuación de los Estados, entre otros elementos, haría que se retomaran los postulados de las teorías más ortodoxas de la literatura económica desde los años 70, con la Escuela de Chicago, la nueva derecha, la escuela austríaca, etc. que posteriormente se extendieron a nivel mundial en la década de los 80, especialmente por el impulso en el plano de la política surgido de los gobiernos de Thatcher y Reagan y los supuestos éxitos del "milagro chileno"⁵⁰.

Los resultados de la deslegitimación del Estado a escala mundial han sido la proliferación de procesos de reestructuración encaminados a introducir mayores cotas de eficiencia en los sistemas productivos nacionales apoyado en la búsqueda de un ambiente más competitivo que se alcanzaría a través de la desregulación de actividades tradicionalmente protegidas, las privatizaciones de los sectores públicos empresariales, la restricción en el campo de la intervención pública a la política monetaria –restrictiva-, a la política fiscal –limitada- y la liberalización del mercado de trabajo. El objetivo último es la obtención de la competencia perfecta, aunque éste parece ser mas un estadio teórico que práctico. En la tabla I. 2. se muestran tres escenarios distintos de paso a una situación competitiva y las estrategias a seguir:

⁴⁷ García de la Cruz, J. M.: y Sánchez Díez, A.: "Globalización y concentración: implicaciones para la política económica y de desarrollo" " en Revista de Economía Mundial núm. 2. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 2000. Pág. 53-85

⁴⁸ En la actualidad, al realizar el proceso de "re-regulación" para ordenar el proceso de liberalización y privatización, uno de los intereses prioritarios es la creación de entes regulatorios independientes que minimicen las probabilidades de ser capturados.

⁴⁹ Las malas gestiones económicas se han producido en muchos casos como consecuencia de la práctica generalizada de actuaciones corruptas tanto por los niveles bajos y medios del cuerpo de funcionarios (mordidas, coimas, sobornos) como de altos cargos (desfalcos, fugas de capitales, indemnizaciones)

⁵⁰ Se conoce como milagro chileno al desenvolvimiento económico de la economía nacional en el periodo 1978-1981 al aplicar los postulados monetaristas de economía abierta con un alto grado de rigurosidad teórica, donde, sin un análisis más profundo se registraron altas tasas de crecimiento de la producción e importantes rebajas de la inflación. Véase memoria de licenciatura (tesina). Sánchez Díez, A.: Las reformas estructurales y el desarrollo: Chile 1970-1995. Dirigida por Dr. J.M. García de la Cruz dentro del Programa de Doctorado Integración y desarrollo Económico del Departamento de Estructura y Desarrollo Económico de la UAM. 1998

Tabla I.2.

ESTRATEGIAS PARA INTRODUCIR LA COMPETENCIA EN DISTINTOS CONTEXTOS		
COMPETENCIA EFECTIVA	COMPETENCIA ENTRE OLIGOPOLISTAS	MERCADOS CONTESTABLES
SUPUESTOS Y REQUISITOS: Existencia de rivalidad entre las empresas oferentes de forma que influya sobre su conducta, obligándolas a ofertar precios y cantidades que conduzcan a unos excedentes del consumidor que hagan máximo el bienestar social. Esta rivalidad se da cuando existen suficientes empresas y no hay costes para que un consumidor cambie de suministrador. Según Shepherd ⁵¹ hay tres condiciones para que se de competencia efectiva: que haya al menos 5 competidores, que no haya una empresa dominante que imponga su estrategia de precios y que haya libre entrada al sector.	SUPUESTOS Y REQUISITOS: Iniciar un periodo transitorio autorizando una segunda empresa para que compita con el operador que detentaba la situación de monopolio. La competencia entre oligopolistas conduce a unos precios de equilibrio que suelen situarse entre los de competencia (coste marginal) y los precios de monopolio no regulado superiores y más altos a medida que mayor es la elasticidad precio de la demanda	SUPUESTOS Y REQUISITOS: Libre entrada de nuevos operadores cuando técnicamente sea posible eliminando todo tipo de barreras económicas y legales para el establecimiento de nuevas empresas. Se apoya en la teoría de los mercados contestables ⁵² .
ESTRATEGIAS: Introducción inmediata de la competencia. Introducción gradual de la competencia	ESTRATEGIAS: Subasta, licitación, etc.	ESTRATEGIAS: Hace innecesario el control directo de precios bastando con que el regulador se ocupe de eliminar las barreras de entrada y salida para que los precios se sitúen próximos a la competencia.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lasheras, M.A.: La regulación económica de los servicios públicos. Barcelona. Ariel Economía. 1999.

En el caso de España y América Latina el modelo seguido ha sido la competencia entre duopolistas que posteriormente se ha ido abriendo a más operadores.

Históricamente se han desarrollado las corrientes defensoras de la intervención del Estado en la economía y las detractoras de la participación de éste. A continuación se señalan los postulados teóricos y las recomendaciones de dos de las corrientes, una contraria y la otra defensora de la actuación estatal en el sistema económico, del pensamiento económico.

⁵¹ Shepherd, W.: "Dim prospect: effective competition in telecommunication, railroads and electricity" The Antitrust Bulletin. Primavera, 1997. Tomado de Lasheras, M.A.: La regulación económica de los servicios públicos. Madrid. Ariel. 1999.

⁵² Se entiende que un mercado es contestable cuando la entrada de nuevas empresas es totalmente libre y cuando la salida del mismo no implica coste alguno. Las condiciones que se tienen que cumplir es que las tecnologías sean conocidas y susceptibles de ser utilizadas por todas las empresas, no deben existir costes hundidos, si entran nuevos competidores se deben mantener los precios que había antes de la entrada de los nuevos operadores y la demanda depende exclusivamente de los precios sin que afecte la marca o la calidad. Lo estricto de estas condiciones hace que sea difícil justificar una regulación que se ocupe sólo de las condiciones de entrada al mercado que es la estrategia de paso a la competencia propuesta bajo el supuesto de existencia de mercados contestables.

La importancia de recoger las bases teóricas paradigma neoliberal y neoestructural⁵³ descansa en que han sido las fuentes de inspiración de las reformas estructurales que se han desarrollado desde fines de los años 80 en el mundo capitalista. En especial el peso de los supuestos teóricos se reflejan en el devenir de las políticas económicas de América Latina.

Como se ha adelantado, el paradigma neoliberal ha inspirado las actuaciones de política económica en la década de los 80 y comienzos de los 90 dando lugar a la implementación de reformas tales como la liberalización comercial, la libre circulación de capitales financieros y productivos, la enajenación de los sistemas productivos estatales, la desregulación de sectores productivos tradicionalmente intervenidos por el Estado, etc. que han tenido su reflejo en España y en los países de Latinoamérica⁵⁴.

⁵³ Una revisión de cuales son los puntos que tienen en común y cuales son en los que divergen se pueden ver en: Sunkel, O.: "La cuestión fundamental de la economía de hoy en América Latina: neoliberalismo y neoestructuralismo" en *Persona y Sociedad*, vol. VIII, núm. 1-2. Santiago de Chile. Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales -ILADES-. Pág. 29-46

⁵⁴ El detalle del desarrollo de estas reformas se desarrolla en los capítulos II y III respectivamente.

Tabla I.3.

RASGOS TEÓRICOS	PARADIGMA NEOLIBERAL
<ul style="list-style-type: none"> • El ajuste es más rápido y benigno en una economía liberalizada. • Las estructuras económicas son homogéneas. Este punto tiene una importancia radical en referencia a la articulación de las políticas ya que no se harán diferencias ante realidades distintas. • Se hace un análisis estático comparativo a través del cual se busca la eficiencia microeconómica que se traducirá automáticamente en bienestar social sin considerar los efectos sobre el empleo, la distribución de la renta y la inversión productiva. • Se utiliza un solo instrumento por cada problema. • La economía da respuestas iguales a los mismos problemas ya que se considera una ciencia. No hay necesidad de considerar el contexto histórico, político y económico. Se liga directamente con los planteamientos de estructuras homogéneas. • La liberalización económica garantiza la desconcentración del poder político. La libertad económica plena es una condición necesaria para obtener la plena libertad política. • Postula el internacionalismo económico y supone que el Estado-nación no tiene valor en sí mismo. 	<p>RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • El gobierno debe mantener un posición pasiva y las políticas deben ser neutrales. No se justifica las diferenciaciones sectoriales, regionales, etc. • El sector público no debe actuar en el campo de la producción, actuando eventualmente en materia redistributiva tan solo ex-post preferentemente en transferencias monetarias. Por lo tanto se favorecen las privatizaciones de las empresas estatales y se favorece la empresa privada. • Se apuesta por la atomización de los agentes económicos por lo que se desestimulan los sindicatos y las asociaciones profesionales. • El sistema tributario debe ser neutro aunque se reconocen excepciones para promover el ahorro y la inversión del sector privado. • El sistema financiero debe ser libre y regirse por tipos de interés flexibles determinados por el mercado. El Banco Central debe ser autónomo de la autoridad política. • Se apuesta por el libre comercio de una manera clara pudiéndose distinguir los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> * La apertura indiscriminada y unilateral a todo el mundo. * El arancel debe ser uniforme y bajo, lo más próximo a cero, y se deben eliminar los Mecanismos de protección no arancelarios. * Las exportaciones se deben fomentar mediante el tipo de cambio y la liberalización de las importaciones y la diversificación de los productos y los mercados será un resultado espontáneo del libre mercado. • El tipo de cambio debe ser único, pudiendo ser una tasa libre (monetarismo de economía cerrada) o fija (monetarismo de balanza de pagos). • Los movimientos de capitales deben ser libres y su asignación se debe realizar por el mercado. Las inversiones extranjeras y nacionales deben competir en igualdad de condiciones y sin restricciones sectoriales. • No hay sectores productivos prioritarios por lo que no se justifican políticas positivas no globales.

Fuente: Sobre la base de French-Davis, R. "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista" en la Revista de la CEPAL, Núm. 34, Santiago de Chile, Naciones Unidas, Abril de 1988. Pág. 38-45.

Tras la crisis de los años 70, y aunque se puede afirmar que la aplicación de este enfoque económico (neoliberal, neoconservador, ortodoxo o monetarista⁵⁵) fue, en parte, responsable de la crisis a través del respaldo del endeudamiento excesivo al afirmar que endeudarse resultaba un "buen negocio" permitiendo, de esta forma, que se realizara sin supervisión ya que el proceso se autorregulaba al ser realizado por los agentes privados. La perspectiva neoliberal se mantuvo como corriente dominante enarbolada por las instituciones de carácter internacional, especialmente por el FMI, y por los gobiernos de los países más poderosos que extenderían su credibilidad al resto del mundo capitalista, y tras la caída del Muro de Berlín (1989), al bloque socialista. Se convirtió en el pensamiento único de los años 80 que puede ser definido como:

*"La traducción a términos ideológicos de la pretensión universal de los intereses de un conjunto de fuerzas económicas, en especial del capitalismo internacional y que incluye la primacía de lo económico sobre lo político (bancos centrales substraídos de la soberanía popular y persiguiendo sus fines sin control político institucionalizado), pragmatismo, realismo, libre mercado, mano invisible, moneda fuerte, control de inflación, desinterés por el desempleo (y, por tanto, por la desigualdad), etc."*⁵⁶

Sin embargo, los resultados positivos que aseguraba la teoría no se registraron, incluso con importantes retrocesos en materia de cohesión social⁵⁷. En los últimos años se observa una vuelta al poder de gobiernos socialdemócratas⁵⁸, aunque si bien, la apertura de los mercados y la libre circulación de los capitales no es cuestionado, las diferencias se sitúan en otros planos como, por ejemplo, el desarrollo de políticas sociales, la participación del Estado como ente regulador, etc. Con independencia de la tendencia ideológica de los ejecutivos se asume la importancia de los equilibrios macroeconómicos como condición necesaria, aunque no suficiente, para el crecimiento económico. El neoestructuralismo⁵⁹ se puede señalar como una corriente defensora de la intervención del Estado en la economía.

⁵⁵ La denominación varía según el espacio físico o profesional al que se refiera. Así, por ejemplo se utiliza el término neoconservador desde la perceptiva política de los Estados Unidos o monetarista desde el ámbito de la economía en Chile o Argentina.

⁵⁶ Tortosa, J.M.: "Globalismo, neoliberalismo y políticas sociales" en Alvarez Uriá: Neoliberalismo versus democracia. Madrid, La Piqueta, 1998

⁵⁷ Para el caso de América Latina algunos de los estudios que se refieren a los costes de las reformas estructurales son: Stallings, B. y Peres, W.: Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000, Moguillansky, G. y Bielschowsky, R.: Inversión y reformas económicas en América Latina, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000, Katz, J.: Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000, Weller, J.: Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000, Morley, S.: Distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000.

⁵⁸ Puede mencionarse Blair y Jospin en el caso Europeo y De la Rúa y Lagos en Latinoamérica. España sigue un comportamiento contrario con un gobierno socialdemócrata la primera mitad de la década y con uno conservador en la segunda mitad.

⁵⁹ El neoestructuralismo se alimenta de la tradición del estructuralismo, pero con un marcado interés en el diseño y orientación de políticas económicas superando, en cierto modo, las deficiencias instrumentales del estructuralismo. A su vez recogió influencias del keynesianismo y el postkeynesianismo. Para conocer

Aunque si bien las recomendaciones de política económica que se realizan distan mucho de la realidad implementada por los gobiernos actuales⁶⁰, esta distinta concepción de economía muestra la existencia de una alternativa al neoliberalismo.

los referentes del neoestructuralismo se han consultado las siguientes obras: Bitar, S. "Neoliberalismo versus Neoestructuralismo en América Latina" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Abril de 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1988. Pág. 45-63, Ffrench-Davis, R. "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Abril de 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1988. Pág. 38-45. Lustig, N. "Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo" en Colección de Estudios Cieplan. Marzo 1988. Pág. 35-50, Pardo, J.L. "Un antídoto contra el anti-estructuralismo" en Revista de Occidente. Núm. 204, abril de 1998. Madrid. 1988. Pág. 47-61, Rosales, O. "Balance y renovación en el estructuralismo del desarrollo latinoamericano" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1988. Pág. 19-36., Velasco, A. "Monetarismo y neoestructuralismo: lecciones macroeconómicas" en Colección de Estudios Cieplan. Marzo de 1988. Pág. 51-65 y Sunkel, O. y Zuleta, G.: "Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa" en la Revista de la CEPAL. Núm. 42. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1990. Pág.-53.

⁶⁰ En especial en los que se refiere a las políticas monetaria y financiera, es decir a la regulación del tipo de cambio y al control de los movimientos de capital.

Tabla I.4.

PARADIGMA NEOESTRUCTURAL	
RASGOS TEÓRICOS	RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA
<ul style="list-style-type: none"> • Los ajustes sin lentos y posiblemente desequilibradores. • Las estructuras económicas son heterogéneas. • Se hace un análisis dinámico de los procesos de ajuste en el que prevalece la búsqueda de la eficiencia macroeconómica considerando los efectos en la tasa de utilización de los recursos productivos y en la formación de capital físico y humano. • Existencia de desequilibrios múltiples de origen estructural, la búsqueda de la eficiencia se hace a través de un subóptimo. • Se considera la aplicación simultánea de un conjunto de políticas a un grupo de problemas estableciéndose las prioridades. • Las respuestas son variables según los momentos históricos y la institucionalidad vigente. • La regulación económica debe ser selectiva y mejorar la distribución del poder. Una excesiva libertad económica favorece la concentración en grupos minoritarios. • La unidad principal de análisis es el Estado-nación, concentrándose la atención en la maximización deliberada, y no espontánea, del bienestar nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • El gobierno debe mantener una posición activa y las políticas deben ser selectivas • La intervención debe ser selectiva en el sistema productivo para generar una mayor equidad: producción para satisfacer las necesidades básicas, servicios igualizadores y actividades que hacen un uso intensivo de la mano de obra. • Debe existir un pluralismo en las formas de propiedad y gestión que incluye la existencia de empresas públicas líderes en sectores prioritarios. Las empresas públicas y privadas se consideran complementarias. • Desarrollo de organismos intermedios: sindicatos, cooperativas, juntas de vecinos, asociaciones de profesionales, etc. • Sistema tributario progresivo, redistribuidor de gastos y reasignador de recursos productivos. • Sistema financiero regulado al servicio del desarrollo productivo con tasas de interés reguladas y con canales de acceso y tasas de interés preferenciales para productores pequeños e incipientes. • Se apuesta por la inserción selectiva: <ul style="list-style-type: none"> * Graduación condicionada al funcionamiento de la economía internacional con tratamiento preferencial a países asociados. * El arancel debe ser efectivo y diferenciado permitiendo el uso de mecanismo para-arancelarios ante situaciones de inestabilidad externa. * Subsidios diferenciadores compensadores, negociaciones con otros gobiernos y multinacionales para mejorar el acceso a mercados externos. • El tipo de cambio real debe ser regulado ya sea único o dual según las diferencias entre el comportamiento del intercambio de bienes y servicios e los movimientos de capitales. • Los movimientos de capitales deben ser regulados para evitar impactos macroeconómicos desequilibradores dirigiendo su uso a compensar fluctuaciones de los términos de intercambio y a complementar el ahorro nacional. Las inversiones extranjeras deben ser selectivas para promover el aporte de tecnología y el acceso a mercados externos. • Hay ventajas comparativas difusas, el desarrollo nacional se basa en los esfuerzos de adquisición de las ventajas comparativas.

Fuente: Sobre la base de French-Davis, R. "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista" en la Revista de la CEPAL, Núm. 34, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Abril de 1988. Pág. 38-45.

Con independencia de los referentes teóricos que se mantengan por parte de los gobiernos, todas las economías han acometido importantes reformas de carácter estructural que buscan unos objetivos comunes tales como la inserción internacional, el incremento de la competitividad, la reducción del peso del Sector Público en la actividad económica, etc. Aunque los resultados son muy diversos según las diferentes zonas geográficas, siguen todavía pendientes importantes problemas latentes en las estructuras económicas, sociales y políticas que deben ser afrontadas en el futuro próximo. Realizadas las reformas de primera generación, inspiradas en los supuestos neoliberales, se comenzó a hablar de la segunda generación de reformas estructurales, más cercanas a los postulados neoestructuralistas. Sin embargo, según la visión de S. Amin, estas reformas no buscan cambiar las estructuras para permitir un nuevo auge generalizado y una expansión del mercado, sino tan sólo se limitan a poner en marcha ajustes coyunturales que obedecen a la lógica a corto plazo de asegurar la rentabilidad financiera del capital excedente⁶¹. Quizá el futuro esté en asumir la implementación de las reformas de cuarta o quinta generación que incorporen ámbitos que, hoy en día, están todavía al margen del debate público como la creación de gobiernos supranacionales con poder en la toma de decisiones, así como otros temas tan sólo someramente considerados como la movilidad de trabajadores entre países, el establecimiento de acuerdos internacionales de tributación del capital y acuerdos relativos a la movilidad de recursos que compensen las tensiones distributivas, nacionales e internacionales, derivadas de la globalización, etc.

1.3.- La reestructuración de la propiedad de los medios de producción: privatizaciones y fusiones

El traspaso de la propiedad de ciertas empresas desde el ámbito público al privado ha supuesto la primera fase en la reestructuración de la propiedad de la capacidad productiva tanto en España como en América Latina, incorporando nuevos agentes al proceso productivo o bien dotando de un mayor poder a grupos existentes. Este ha sido el caso en España donde las privatizaciones han favorecido principalmente a grupos nacionales, así como en América Latina donde con importantes diferencias según países se favorecieron grupos nacionales (Chile y Argentina) o extranjeros (Brasil y Perú). Una vez que este proceso se ha consolidado y en la mayoría de los casos se han realizado procesos de reestructuración y modernización de las empresas privatizadas, la segunda fase en la reordenación de la propiedad de los medios de producción viene por la carrera de fusiones y adquisiciones que está caracterizando el paso del siglo. A veces como estrategia defensiva y otras como agresiva, las fusiones y las adquisiciones de empresas responden en última instancia a una misma necesidad: incrementar su tamaño y su cuota de mercado en un mercado crecientemente globalizado.

⁶¹ Amin, S.: El capitalismo en la era de la globalización. Barcelona. Paidós. 1999

Resumiendo, el nacimiento de un nuevo milenio ha coincidido con una reestructuración en la tenencia de la propiedad de los medios de producción que se concentran en grupos de poder que cada vez son menos y más poderosos.

A continuación se muestra cuales han sido los referentes teóricos en los que se han apoyado los programas de enajenación del Sector Público empresarial así como los objetivos perseguidos por los distintos tipos de fusiones y adquisiciones.

La privatización debe ser entendida como una forma más de intervención del Sector Público con la característica de ir dirigida a limitar esta capacidad de actuación del Estado sobre la economía. Su justificación deriva de las consideraciones teóricas ortodoxas de la existencia de una excesiva e innecesaria presencia de lo público. Desde otro punto de vista, la privatización es la respuesta lógica que permite dar salida a los excesos de capital característicos de una situación de crisis del sistema capitalista⁶².

Pese a que existen multitud de definiciones sobre lo que es privatizar, se puede concluir que "es transferir actividades, derechos y activos del sector público al sector privado"⁶³. Se incluye, por tanto bajo el término privatización, no sólo la venta de activos o empresas sino también la ejecución por parte del sector privado de actividades anteriormente reservadas al público, que no serían más que las concesiones y licitaciones. Cuando se enajena una empresa del sector público se privatiza la producción del bien aunque siempre puede el Estado reservarse la provisión de ese bien, a través de lo que se conoce como "golden share" o acción de oro. Las privatizaciones no sólo conllevan la transferencia de la propiedad desde el Sector Público al Privado, sino que supone un cambio en los objetivos que persiguen las empresas que abandonan los objetivos sociales y pasan a perseguir beneficios financieros propios del sector privado.

Rigurosamente desde un punto de vista teórico se debe privatizar una empresa pública si con la venta se produce un cambio neto positivo en el bienestar social, en términos de que el valor social de la empresa pública en manos del sector privado, más el valor social neto del ingreso por concepto de la enajenación de la empresa, sea mayor que el valor social de la empresa bajo la propiedad del sector público⁶⁴. Esto requiere de la realización de una análisis coste-beneficio⁶⁵ cada vez que se plantee la posibilidad de realizar una venta de una empresa

⁶² Amin, S.: Op. Cit.

⁶³ Ver Cano Soler, D.: Políticas de privatización: aproximación teórica. Madrid, Consejo Económico y Social. 1998.

⁶⁴ Jones, L. Tadon, P. y Vogelsang, I. Selling Public Enterprises. Cambridge Mass. MIT Press. 1990 en Devlin, R "Las privatizaciones y el bienestar social" Revista de la CEPAL, núm. 49, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1993, Pag: 155-181

⁶⁵ Debido a que se considera la evaluación de niveles de bienestar social y requiere la utilización de precios sombra.

pública. Las experiencias nacionales, y entre ellas la española y las de los países latinoamericanos, muestra como se han aplicado enfoques más globales e intuitivos.

La privatización puede perseguir tres tipos de objetivos⁶⁶: económicos, financieros y políticos.

- Objetivos económicos. Principalmente sería aumentar la eficiencia general de la economía y promover la competencia en los sectores⁶⁷. Las medidas que permiten la obtención de dichos objetivos son⁶⁸: atraer capitales extranjeros a largo plazo, desarrollar y modernizar las infraestructuras esenciales, desarrollar el mercado de valores locales⁶⁹, incrementar la productividad a través de una gestión más eficiente, derivada de la incorporación de nuevas tecnologías, etc. Estos instrumentos impulsores de las privatizaciones aparecen como los dominantes en el contexto de globalidad en tanto que se exige una mayor competitividad de las empresas y de las economías para no verse excluidas de los mercados internacionales.
- Objetivos financieros. Se centra en la reducción del déficit y la deuda pública⁷⁰. La disminución del déficit se consigue a través de la privatización de empresas con pérdidas, mientras que la deuda se debe amortizar con los recursos obtenidos de la venta de empresas, normalmente rentables.
- Objetivos políticos. Destacan la creación del capitalismo popular –difusión de la propiedad de acciones entre los ciudadanos de un país– participación de trabajadores y directivos en la propiedad de la empresa, debilitamiento de los sindicatos de clase por la aparición de una nueva clase social de trabajadores accionistas, etc.

Existen diferentes técnicas de enajenación del sector público que pueden ser agrupadas⁷¹ en las siguientes:

- Ventas de activos públicos. La venta puede ser total o parcial, por bloques o dispersando la propiedad, libre o restringida a determinados grupos, o mixta. Puede, también contar con descuentos a cada categoría de accionistas, siendo un caso especial la venta a precio

⁶⁶ Ver Cano Soler, D.: Op. Cit. Este autor hace una reclasificación a partir del estudio de otros muchos autores.

⁶⁷ En este sentido se supone que se lleva a cabo de forma paralela un proceso de desregulación que desmantela la existencia de monopolios.

⁶⁸ Santillana del Barrio, I.: "Las privatizaciones en el nuevo modelo económico de América Latina" en *Política Exterior* Nº: 41, VIII. Octubre-noviembre, 1994. Pág: 157-164

⁶⁹ La ampliación de los mercados de capitales es a la vez objetivo y prerequisite para la consecución de los objetivos políticos.

⁷⁰ Desde la perspectiva española, se observa que estos son dos de los objetivos a cumplir para formar parte del UEM. Desde este punto, la implementación de las privatizaciones para alcanzar estos objetivos se podría justificar en el contexto económico de España en los años 90. Sin embargo, el propio Cano Soler expresa que las privatizaciones no han servido para lograr estos objetivos. Ver Cano Soler, D.: *Políticas de privatización: aproximación teórica*. Madrid, Consejo Económico y Social. 1998. Desde la perspectiva latinoamericana, estos objetivos eran dos puntos básicos de los programas de estabilización macroeconómica propuestos por el Consenso de Washington.

⁷¹ Como al examinar los objetivos, se ha seguido la clasificación de Cano Soler, D.: Op. Cit., quien hace un agrupamiento de las técnicas existentes.

cero. La venta de empresas ha sido el mecanismo más utilizado dentro de los programas de privatización en América Latina.

- Venta de la ejecución de actividades anteriormente reservadas al sector público. Puede ser total o parcial, mediante subasta de licencias o concesión de franquicias para operar en un determinado mercado o hacerse con un monopolio, o mediante contratación externa o producción privada de bienes suministrados públicamente. Entre otros ejemplo se puede citar el caso de las construcciones de infraestructuras⁷² en América Latina.
- Renuncia por parte del sector público a sus derechos de reserva de dominio. Puede hacerse mediante la disolución del Sector Público, aumentando la competencia y rompiendo el monopolio, desregulando, fomentando instituciones alternativas, etc. Estas han sido las actuaciones en el caso de la telefonía y electricidad.

El resultado de los procesos de privatización es ambiguo⁷³ en tanto que los incentivos para la gestión empresarial se encuentran condicionados por un amplio número de elementos como la estructura de la propiedad, el grado de competencia, la calidad de la regulación, etc. Por esto es difícil establecer a priori una relación entre propiedad y eficiencia en la gestión. Se hace necesaria la intervención de alguna agencia reguladora para que se produzca un incremento el grado de competencia ante decisiones de privatización. Esto es necesario, de forma particular, en los casos de venta de un monopolio natural, de un monopolio estatal que no tenga justificación económica y de venta de una empresa estatal a un competidor que pueda implicar la conformación de una estructura con una posición de dominio⁷⁴.

Las privatizaciones del Sector Público Empresarial se han generalizado en el contexto global, este calificativo no sólo hace referencia a su extensión geográfica, en tanto que la gran mayoría de las economías las han desarrollado, sino también, a que ha afectado a casi la totalidad de los sectores productivos. Su implementación a nivel mundial va más allá de las diferentes concepciones ideológicas de los gobiernos nacionales. Aunque si bien, atendiendo a los ingresos generados por las enajenaciones de los sectores públicos se concentran en los países de Europa Occidental⁷⁵, también son muy importantes en otras economías como las asiáticas y las latinoamericanas⁷⁶. La generalización sectorial se aprecia en que ha afectado desde sectores productivos tradicionales (industria) hasta servicios sociales (sistema de

⁷² Aunque en esta tesis no se estudia específicamente, las inversiones españolas en este sector están siendo muy dinámicas.

⁷³ En los capítulos II y III se analizan los procesos en España y América Latina.

⁷⁴ Mieres, D.: El rol de la Superintendencia para la promoción y protección de la libre competencia en el proceso de privatización y reprivatización venezolana. Memoria de Grado. Programa de Magister en Gestión y políticas públicas. Universidad de Chile. 1997, en Curiel, C.: "Privatizaciones, desregulación y competencia: un marco de análisis para el estudio de casos en América Latina y el Caribe" en *Boletín Latinoamericano de Competencia*, Núm. 6. Mayo de 1999.

⁷⁵ En 1990 el 86,3% de los ingresos por privatizaciones y en 1996 el 74,9% se realizaron en Europa Occidental.

⁷⁶ Los años donde las privatizaciones de dicha región han tenido un mayor peso relativo han sido en 1991 con un 14,7% de los ingresos mundiales y en 1992 con el 19,1%.

pensiones, sanidad y educación), pasando por infraestructuras y servicios públicos (electricidad, telefonía, aguas, carreteras, puertos, etc.).

En España desde el punto de vista institucional, se crea, en 1996 el Consejo Consultivo de Privatizaciones –CCP- que asienta las bases del proceso de privatizaciones, poniéndose de manifiesto que no es una iniciativa coyuntural sino que supone una importante reorientación de la forma de entender cuales son los instrumentos de intervención públicos⁷⁷. Sin embargo, no se debe obviar la debilidad que su carácter consultivo le confiere descansando finalmente la toma de decisiones –el poder- en manos del ejecutivo. En la experiencia internacional muchos países⁷⁸ tienen organismos de características similares al español, es decir de carácter consultivo, que realiza informes "ex-ante", formado por expertos de reconocido prestigio nombrados por el ejecutivo.

De forma esquemática se citan las características fundamentales del Programa de Privatizaciones español y los principios básicos.

Tabla I.5.

PROCESO DE PRIVATIZACIONES ESPAÑOL	
CARACTERÍSTICAS	
1.	La iniciativa y las principales decisiones recaen en los agentes gestores-accionistas- y no en la dirección de la empresa.
2.	Se profundiza el proceso realizando privatizaciones totales.
3.	Se crea el Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP) para incrementar las garantías y la transparencia.
4.	Se exigen valoraciones externas e independientes para estimar un precio adecuado con el fin de aumentar la transparencia.
PRINCIPIOS ⁷⁹	
1.	Publicidad, transparencia y concurrencia.
2.	Eficiencia y economía
3.	Separación de la propiedad y la gestión de las empresas
4.	Corrección de los desequilibrios presupuestarios
5.	Salvaguardia y defensa de los intereses económicos generales y de los intereses patrimoniales del Estado.
6.	Protección de los intereses de accionistas y terceros.
7.	Continuidad del proyecto empresarial de las empresas privatizadas
8.	Aumento de la competencia
9.	Extensión de los mercados de capitales y ampliación de la base accionarial de las empresas
10.	Sometimiento a control de todas las operaciones. Los mecanismos de control son el control parlamentario ⁸⁰ , el del CCP, el del Tribunal de Cuentas y el de la Intervención General de Administraciones del Estado.

Fuente: Elaboración propia según Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999

⁷⁷ Hay que recordar que los instrumentos clásicos de intervención del Estado son: asignar recursos a la provisión de bienes públicos, estabilizar en el tiempo la estabilidad macroeconómica, redistribuir las rentas y asegurar un ritmo de crecimiento sostenible.

⁷⁸ Este es el caso de Francia - Commission pour les Privatisations-, Italia - Comitato Permanente di Consulenza Globale e di Garanzia- y Portugal - Comissão de Acompanhamento das Reprivatizações -. Por su parte el Reino Unido cuenta con la National Audit Office que realiza un control "ex post".

⁷⁹ Según lo acordado en Consejo de Ministros de junio de 1996.

El CCP no está integrado jerárquicamente o funcionalmente en la Administración Pública. Las funciones de este organismo de carácter consultivo son:

- Informar sobre todas las operaciones concretas de privatización que los Agentes Gestores⁸¹ deben someter a su consideración y al objeto de que se dictamine, si el proceso de privatización y la propuesta concreta de venta se acomoda a los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia. Tiene carácter "ex ante" en relación con la aprobación por el Consejo de Ministros de la operación de privatización.
- Informar sobre cuantas cuestiones le sean planteadas por el Gobierno, la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos o los Agentes Gestores durante el desarrollo del proceso de privatizaciones.

Como se ha anticipado, la reestructuración en la tenencia de la propiedad privada de los medios de producción se está realizando de forma simultanea a través de las fusiones y las adquisiciones⁸². En el mundo estas han pasado de 150,6 miles de millones de dólares en 1990 a 720,1 en 1999, lo que supone un crecimiento del 378,4%, concentradas de forma importante en los países desarrollados tanto desde la vertiente del comprador (94,04 % en 1999) como del vendedor (89,52% en 1999) manteniendo estos niveles con una cierta estabilidad a lo largo de la década. La importancia de las fusiones y adquisiciones está en las implicaciones que tiene para los procesos de reestructuración productiva con efectos a nivel regional y mundial.

Las fusiones pueden realizarse por consolidación de dos o más empresas con una aportación igualitaria de capital y activos o a través de una fusión estatutaria donde una de las compañías se hacen cargo de la deuda y el capital de la otra firma⁸³.

Como se ha anticipado, en la gran mayoría de los casos las operaciones llevadas a cabo son adquisiciones, bien de filiales extranjeras de empresas del mismo grupo, como por ejemplo la realizadas por Telefónica de España sobre sus filiales en Argentina, Brasil y Perú a través de la denominada Operación Verónica, o a través de las adquisición de firmas locales ya sean de capital privado, como la compra de CTC por Telefónica en Chile, o de empresas sometidas a procesos de privatización como las compañías de telefonía adquiridas en Brasil por Telefónica o las eléctricas en Colombia, etc., o finalmente la adquisición de empresas que

⁸⁰ A tal efecto se ha creado una Subcomisión para el seguimiento de los procesos de privatizaciones y reconversión de las empresas pertenecientes al Sector Público.

⁸¹ Según el Acuerdo del Consejo de Ministros de junio de 1996, estos son: la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPPa) y la Agencia Industrial del Estado (AIE), esta última posteriormente absorbida por SEPI. Los Agentes Gestores son los encargados de formular, tras los análisis, estudios y diseños operativos necesarios en cada supuesto, las propuestas concretas de privatización, respetando los principios establecidos en el citado Acuerdo y las directrices o planes emanados del Gobierno o de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

⁸² Aunque genéricamente se habla de fusiones y adquisiciones hay que tener en cuenta que desde un punto de vista riguroso la gran mayoría de los procesos son adquisiciones de una empresa con mayor poder sobre otra de menor poder.

⁸³ La diferencia con la adquisición total sería tan sólo legal.

se nacionalizaron por problemas coyunturales, como el sistema financiero en México o Chile a principios de la década de los 80, así como el transporte aéreo en México.

Tabla I.6.

FUSIONES Y ADQUISICIONES		
Fusiones (establecimiento de una nueva entidad como consecuencia la combinación de los activos de al menos dos grupos que desaparecen)	Consolidación	
	Fusión estatutaria	
Adquisiciones (una empresa se hace cargo de una parte significativa del capital de otra empresa, puede ser una adquisición total si es del 100% del capital, mayoritaria si está entre el 50% y el 99% o minoritaria si está entre el 10% y el 49%)	Adquisición de filiales extranjeras	
	Adquisición de una firma local	Adquisición de una firma local privada
		Privatización: adquisición de una empresa pública
		Adquisición de firmas nacionalizadas por un tiempo

Fuente: Sobre la base de UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000. Pág. 100

Las fusiones y adquisiciones protagonizadas por las grandes multinacionales a nivel mundial se pueden clasificar atendiendo a su funcionalidad de la siguiente forma⁸⁴:

- **Horizontal:** Es la operación realizada entre empresas competidoras dentro de la misma industria. Se buscan nuevos mercados así como incrementar el poder de mercado por parte de las empresas que protagonizan este tipo de operaciones. Ha tenido un gran crecimiento como consecuencia de la reestructuración sectorial de industrias como la automovilística, farmacéutica, las telecomunicaciones, la banca, etc. como consecuencia de la introducción de nuevas tecnologías en los procesos de producción que permite una producción más eficiente a gran escala. A nivel mundial constituyen la forma más importante de fusión y adquisición superando el 70% en 1999 según valor. En el caso de las industrias con un mayor desarrollo tecnológico, las fusiones y adquisiciones le permiten afrontar los excesos en el gasto de I+D.
- **Vertical:** Es la operación realizada entre empresas que mantienen una relación de vendedor-comprador dentro de una misma cadena productiva. El objetivo buscado es el aprovechamiento de las economías de alcance, asegurándose los insumos en el proceso productivo, es decir la reducción de la incertidumbre dentro de la cadena productiva. Este hecho se está observando en el sector petrolero⁸⁵ dado que la obtención de la materia prima no permite la conformación de un mercado competitivo por la escasez de la oferta. En relación a los dos otros tipos de adquisiciones este es el menos importante no superando el 2% en 1999.
- **Conglomerado.** Es la operación realizada entre dos empresas pertenecientes a distintas actividades productivas. El objetivo buscado es la diversificación de la actividad del grupo con el fin de aminorar riesgos, hacerse con rentas del capital de otras actividades o incluso

⁸⁴ UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000

aprovechar las infraestructuras y los conocimientos de una actividad productiva para la explotación de otra diferente. Es el caso del sector eléctrico que muestra un creciente interés en las telecomunicaciones y en la construcción de grandes infraestructuras. En 1999 se acercaba al 30% del total de las adquisiciones realizadas a nivel mundial.

Los procesos de privatización unidos a las fusiones y adquisiciones, cuando se producen teniendo como agente comprador una multinacional y como vendedor una empresa nacional (de economías con un menor grado de desarrollo), están haciendo que problemas de economía-política de un país extranjero (España en este caso) se traduzcan en problemas de economía-política nacional para los países huéspedes (América Latina). Este es el caso, por ejemplo registrado tras la fusión del Banco Santander y el Central Hispano que provocó en Chile un incremento de la concentración bancaria al pasar a manos de un mismo grupo (BSCH) los dos bancos más importantes del país, es decir el Banco de Santiago, propiedad de Banco Central Hispano, y el Banco Santander Chile. Este hecho muestra una relación cada vez más directa, no ya sólo entre empresa y Estado dentro de las fronteras de una economía nacional, sino una creciente necesidad de ampliar la perspectiva territorial en la medida que los problemas (y en este sentido también debería ser las soluciones -medidas de política activa) se globalizan traspasando, en este caso, del océano Atlántico.

1.4.- Regulación y defensa de la competencia

A continuación se mencionan las bases teóricas de la necesidad de la regulación ante procesos de liberalización de sectores tradicionalmente protegidos y el desarrollo de la política de defensa de competencia, así como cual ha sido la articulación de estas políticas en la economía española.

1.4.1.- Aspectos teóricos de la regulación sectorial y de la defensa de la competencia.

Para hacer frente a los efectos de la globalidad, en particular del incremento de la vulnerabilidad de las economías nacionales frente a la dinámica impuesta principalmente por la movilidad del capital financiero, se ha retomado, tanto en España como en América Latina, la regulación sectorial como forma de participación en la ordenación económica por parte del Sector Público y como instrumento que corrija los desequilibrios hacia los que tiende el Sistema.

Se entiende por regulación *"la definición del marco de actuación de los agentes económicos, las empresas reguladas y los consumidores y hacer que ese marco se cumpla"*⁸⁶

⁸⁵ La adquisición de YPF por Repsol no está considerada como de tipo vertical sino horizontal según los datos suministrados por UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000

⁸⁶ Lasheras, M.A.: La regulación económica de los servicios públicos. Madrid. Ariel. 1999. Pág. 16

o también "la actividad reguladora como la actividad pública de control de precios y de imposiciones de restricciones en el ejercicio de determinadas actividades económicas"⁸⁷. Se pueden distinguir distintas perspectivas de la regulación⁸⁸:

- Económica, afecta directamente a las decisiones del mercado como precios, barreras de entrada, competencia, etc.
- Social, protege valores como la salud, la seguridad, el medio ambiente, la cohesión social, etc.
- Administrativa, referida a los trámites burocráticos por los cuales los gobiernos recogen información e interviene en las decisiones económicas individuales.

Desde la perspectiva de esta tesis la visión más importante es la regulación económica.

La regulación tiene por objetivo aminorar los desequilibrios⁸⁹ en las actividades que son desempeñadas por el Sector Privado. Se persigue minimizar las distorsiones creadas por el mercado buscando la distribución de los beneficios derivados de la introducción de la competencia en las actividades económicas y la distribución en la asunción de los posibles costes generados por la imposibilidad de alcanzar una situación de competencia perfecta. En otras palabras se puede decir que la reforma de los marcos regulatorios (en especial de los servicios) tiene por objetivo disminuir el riesgo y aumentar el espacio para el Sector Privado⁹⁰.

En el caso de América Latina, la ausencia de marcos regulatorios en procesos de cambios importantes en los sectores productivos, como ha sido el caso por ejemplo de la enajenación de los sectores empresariales públicos⁹¹, ha traído como consecuencia grandes problemas e ineficiencias que ponen de manifiesto la importancia de la regulación que evite, por ejemplo, que un monopolio público se convierta en un monopolio privado incontrolado, o que el ex-monopolista perpetúe su posición de dominio manteniendo su comportamiento antimonopólico⁹².

⁸⁷ Shugart, W.F.: *The organization of industry*. Boston. Irwin. 1999

⁸⁸ Cordova Novión, C.: La reforma regulatoria en los países de la OCDE ¿Qué hemos aprendido?. Documento de trabajo, núm. 15. OCDE. 1999

⁸⁹ Se sostiene que el sistema económico no puede alcanzar un equilibrio.

⁹⁰ Corrales, M.E.: "La modernización de los servicios públicos por redes: el reto de combinar eficiencia económica y solidaridad social" en *Reforma y Democracia*. Núm. 16 Caracas. Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo CLAD. Febreo de 2000. Pág. 131-146.

⁹¹ Hoy excepciones, como por ejemplo el caso de Panamá donde a través de la Ley 26 de 1996, se establece de forma previa a la privatización cuales iban a ser las normas específicas que iban a regir las actividades de las empresas privatizadas. Las leyes sectoriales establecían los procedimientos a seguir en caso de atentar contra la competencia y las infracciones. Para ver más información sobre el caso de Panamá ver: Prados Villar, P.L.: "Competencia en sectores regulados" en *Boletín Latinoamericano de Competencia*, Núm. 8, Septiembre de 1999. Pág. 66-86.

⁹² Se puede consultar Montero Pascual, J.J. y Souto Soubrier, L.: "De la desmonopolización a la competencia efectiva: aplicación de la normativa antitrust comunitaria y española en el sector de las telecomunicaciones" en *Boletín Latinoamericano de Competencia*. Pág. 28-40. Se señala, por ejemplo, la prohibición que Telefónica Móviles tuvo ante una solicitud de reducción de tarifas en 1997.

La gran mayoría de los países han iniciado lo que se podría llamar "reforma regulatoria"⁹³ como respuesta pragmática a las presiones económicas y sociales que afectan a todas las democracias de los países desarrollados. Esta reforma debe ir más allá de los cambios en las normas de ordenamiento de los mercados ocupándose de elementos como la buena gobernabilidad, la mayor transparencia y la responsabilidad pública en el desarrollo legislativo y de aplicación de la regulación⁹⁴.

Por otro lado, hay que analizar los aspectos ligados a la competencia que resultan de especial interés en tanto que la inserción de los países (en especial subdesarrollados) en la economía mundial depende de su capacidad para obtener iguales oportunidades de acceso a la tecnología, los recursos humanos y financieros y los mercados de exportación, lo que en última instancia no es otra cosa que la capacidad de enfrentarse a prácticas anticompetitivas y conductas abusivas de las empresas con poder de mercado⁹⁵.

La política de competencia ha oscilado entre dos extremos contradictorios, bien promoviendo empresas con un tamaño y capacidad suficiente para enfrentarse a las grandes multinacionales (promoción de los campeones nacionales) o bien prohibiendo las concentraciones empresariales que supongan un obstáculo para la competencia dentro del sistema económico⁹⁶.

Para esta tesis resulta relevante el estudio de la desregulación de las industrias que requieren para su funcionamiento una red⁹⁷, ya sea de tubos o de cables, para el suministro de los servicios que produce, básicamente telecomunicaciones, gas, agua o electricidad en tanto que han sido, junto con el sector financiero, los protagonistas de la internacionalización del tejido productivo español.

Los procesos de desregulación de estos sectores se han basado en la desintegración de la configuración tradicional de la industria a través de la separación⁹⁸ de las actividades

⁹³ Debe entenderse que no es un fin en si misma sino que es un instrumento para mejorar el contenido y la ejecución de las políticas de gobierno.

⁹⁴ Cordova Novión, C.: La reforma regulatoria en los países de la OCDE ¿Qué hemos aprendido? Documento de trabajo, núm. 15. OCDE. 1999

⁹⁵ UNCTAD: Informe del Seminario previo a la X UNCTAD sobre el papel que para el desarrollo tiene la política de competencia en unos mercados en proceso de mundialización. Ginebra, UNCTAD, Naciones Unidas. Junio 1999. El décimo periodo de sesiones tuvo lugar en Bangkok (Tailandia) entre el 12 y el 19 de febrero de 2000, estableciéndose como conclusiones finales la importancia de establecer una política de competencia a nivel mundial como en referencia al comercio se hacia a través de la OMC.

⁹⁶ Esta es la línea seguida por la normativa comunitaria en los Artículos referidos a competencia en el Tratado de la Unión.

⁹⁷ Puede verse Arocena Garro, P. Y Castro Rodríguez, F.: "La liberalización de los sectores regulados" en Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE), núm. 2640, del 10 al 23 de enero de 2000.

⁹⁸ Es el caso del sector de la electricidad en España, habiéndose separado la generación, la comercialización y la venta que están sometidas a competencia, frente al transporte que sigue siendo una

susceptibles de funcionar en régimen de competencia frente a las que debido a su naturaleza, por ser un monopolio natural o de interés estratégico, deben permanecer sometidas a una autoridad reguladora.

Puesto que es imposible transitar sin costes de forma automática de una industria monopolística, completamente regulada y de propiedad pública, a un sistema en el que se opere en régimen de libre mercado, se justifica la existencia de un ente regulador que tenga la doble función de regular las operaciones que se siguen manteniendo en régimen monopolístico y que asegure el correcto funcionamiento del mercado en los segmentos competitivos. Así, por ejemplo, en el sector de la energía eléctrica la regulación camina hacia lo que supone la separación vertical de las actividades de generación, distribución, transporte y comercialización y en el caso de las telecomunicaciones a romper los monopolios de acceso a usuarios finales de red local⁹⁹. La actividad regulatoria debe dirigirse a favorecer la competencia, si se parte de una estructura de mercado con un alto grado de concentración vertical, o por el contrario si la estructura del mercado permite una mejor transición a la competencia, la entidad reguladora debe centrarse en la regulación de las actividades no sometidas a competencia¹⁰⁰.

En resumen se podría afirmar que la liberalización de los sectores regulados busca la mejora de la eficiencia económica, que ha de conseguirse a través de una serie de reformas. El éxito¹⁰¹ de estas experiencias descansa, entre otros factores, en la estructura del mercado que se desregulariza. Se requiere un número suficiente de competidores, la separación de actividades susceptibles o no de abrirse a la competencia, el establecimiento de formas de eliminar las barreras de entradas, etc. así como en el desarrollo de las instituciones reguladoras independientes¹⁰² que gestionen las actividades reguladas y que promuevan una competencia efectiva en las actividades desreguladas.

actividad regulada. Este mismo fenómeno se ha dado en otras economías de América Latina donde se obliga a la desintegración vertical.

⁹⁹ Por ejemplo para el caso de Brasil, donde el debate sobre la regulación y las instituciones derivadas de los procesos de privatización han sido más amplios se puede ver. Herrera, A. Contribución al debate: reflexiones sobre el sector de las telecomunicaciones. Documento preparado para la reunión anual de gobernadores del BID celebrada en Santiago de Chile en marzo de 2000 en el Seminario sobre Camino a la Competitividad.

¹⁰⁰ Puede verse Arocena Garro, P. y Castro Rodríguez, F. Op. Cit. Pág. 28.

¹⁰¹ Entendiendo por éxito alcanzar una mejor asignación de recursos, bajadas en los precios, etc. en general las bondades que la teoría económica confiere a la competencia.

¹⁰² La independencia de los entes reguladores es señalado por la literatura como el punto clave para el éxito de la actividad reguladora de finales de los años noventa. El objetivo de que el órgano de regulación esté desvinculado del gobierno no es que la práctica sea mejor que la que pudieran hacer los técnicos de un Ministerio, sino que no se mezclen los intereses electorales o políticos a corto plazo con los propios de la regulación. Es decir que los órganos independientes no son garantía de una regulación mejor sino tan sólo, y en teoría, más desinteresada. Está al margen de esta tesis el análisis de como se puede garantizar la independencia de los entes reguladores, pero se puede señalar la importancia que tiene la selección del personal que no pueda renovar sus cargos, así como la libertad de gestión del presupuesto que tenga asignado. No obstante, se pueden recoger opiniones en las que se afirma que no es deseable la independencia bajo cualquier supuesto. Tan sólo en el caso de que el sistema político sea incapaz de articular eficientes políticas públicas puede resultar eficaz la existencia de una agencia independiente. Si, por el contrario, el sistema político puede soportar cierto grado de cooperación entre organismos y

En el caso español la liberalización viene acompañada por el paso de un mercado nacional a otro de contexto regional, en el que el propio proceso viene estipulado por el poder supranacional de la UE. Sin embargo, las iniciativas de creación de entes regulatorios que acompañan a la implementación de la liberalización sectorial compiten a las autoridades nacionales sin desarrollo alguno por parte de las instituciones europeas¹⁰³. En este sentido se manifiesta Lasheras¹⁰⁴ afirmando que *"la regulación debe hacerse siempre al mayor nivel que sea posible. [...] cuanto más arriba se sube, la presión de los lobbies disminuye, o se compensa la presión de unos lobbies y otros y, por lo tanto se diluye. [...] ... habría que ir pensando en órganos reguladores europeos, y dejar sólo subsidiariamente los órganos reguladores estatales para aquellos asuntos que fueran estrictamente necesarios o fuera muy costoso el que las decisiones se tomen a nivel europeo"*.

La aparición de entes regulatorios registra una tendencia mundial, iniciándose al otro lado del Atlántico (EEUU). Con posterioridad se han desarrollado estas instituciones tanto en España como en América Latina.

En la siguiente tabla se recogen los organismos regulatorios existentes en América Latina y con posterioridad se desarrolla el funcionamiento de las Comisiones españolas¹⁰⁵.

Tabla I.7.

ORGANISMOS REGULATORIOS DE ENERGÍA EN AMÉRICA LATINA	ORGANISMOS REGULATORIOS DE TELECOMUNICACIONES EN AMÉRICA LATINA ¹⁰⁶
Ente Nacional Regulador de la Electricidad y Ente Nacional Regulatorio del Gas (Argentina)	Comisión Nacional de Comunicaciones (Argentina)
Agencia Nacional de Energía eléctrica (Brasil)	Agência Nacional de Telecomunicações (Brasil)
Comisión de Regulación de Energía y Gas (Colombia)	Comisión de Regulación de Telecomunicaciones (Colombia)
Comisión Nacional de Energía de Chile (Chile)	Subsecretaría de Telecomunicaciones, Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (Chile)
Comisión Reguladora de Energía de México (México)	Comisión Federal de Telecomunicaciones (México)
Sistema de Supervisión de la Inversión en Energía: Organismo Regulador de la Inversión y Comisión de Tarifas de Energía (Perú)	Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (Perú)
Oficina del sistema Interconectado ¹⁰⁷ (Venezuela)	Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Venezuela)

compartir objetivos de políticas, la mejor solución institucional no es la existencia de una agencia totalmente independiente. Esta idea se basa en la separación que puede haber entre los objetivos del ente regulador y de la política gubernamental. Jordana, J. y Sancho, D.: "Reforma del Estado y telecomunicaciones en América Latina" en *Revista Instituciones y Desarrollo*, núm. 5. Versión digital www.iigov.org/pnud.

¹⁰³ La Dirección General III de Competencia actúa en aquellos casos en los que se plantan conflictos supranacionales, es decir entre sectores o agentes de más de un Estado Miembro.

¹⁰⁴ Lasheras, M.A.: *La regulación económica de los servicios públicos*. Barcelona. Ariel. 1999. Pág. 11

¹⁰⁵ Como en otras ocasiones se ha afirmado se desarrolla con un mayor detalle la visión española ya que el objetivo de esta tesis consiste en el análisis del fenómeno de la internacionalización de la economías española hacia América Latina desde la perceptiva del país emisor de capital.

¹⁰⁶ El dinamismo mayor en la aparición de entes regulatorios en el sector de telecomunicaciones fue entre 1994 y 1997. Ver Jordana, J. y Sancho, D.: Op. Cit.

¹⁰⁷ No es exactamente una Comisión Regulatoria pero intenta minimizar las posibilidades de que surjan conflictos entre los operadores.

Cuando una actividad que estaba sometida a regímenes de monopolio de explotación estatal pasa a regirse según principios de libre mercado y se introduce la competencia se hace inexcusable un órgano independiente que decida sobre los conflictos que se planteen entre las actividades que están en competencia y las que se mantiene bajo régimen de monopolio. El objetivo perseguido es la protección de los consumidores y los potenciales nuevos agentes productivos de la industria frente a los antiguos monopolísticos¹⁰⁸.

Las funciones más importantes que de forma genérica tienen los órganos regulatorios son la resolución de conflictos, el desarrollo de normativas, la fijación de tarifas para actividades reguladas así como los precios máximos de las actividades desreguladas en las que existe algunas posición de dominio y velar por la competencia.

Las Comisiones reguladoras buscan la ausencia de conflictos a través del establecimiento de las reglas del juego en cada uno de los sectores productivos en los que se produce una transición desde un marco no competitivo a otro más próximo a la libre competencia. Sin embargo, el sistema no está libre de conflictos que aparecen en el desarrollo de la actividad económica que se intentan solventar a través de las autoridades defensoras de la competencia. Es decir, los entes de defensa de la competencia complementan a las comisiones sectoriales de regulación.

En el caso de América Latina los organismos competentes de la defensa de la competencia son los que se detallan en la siguiente tabla.

Tabla I.8.

ORGANISMOS DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN AMÉRICA LATINA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Argentina) ¹⁰⁹
Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Brasil)
Comisión Nacional Antimonopolios (Chile)
Comisión Federal de Competencia (México)
Instituto de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (Perú)

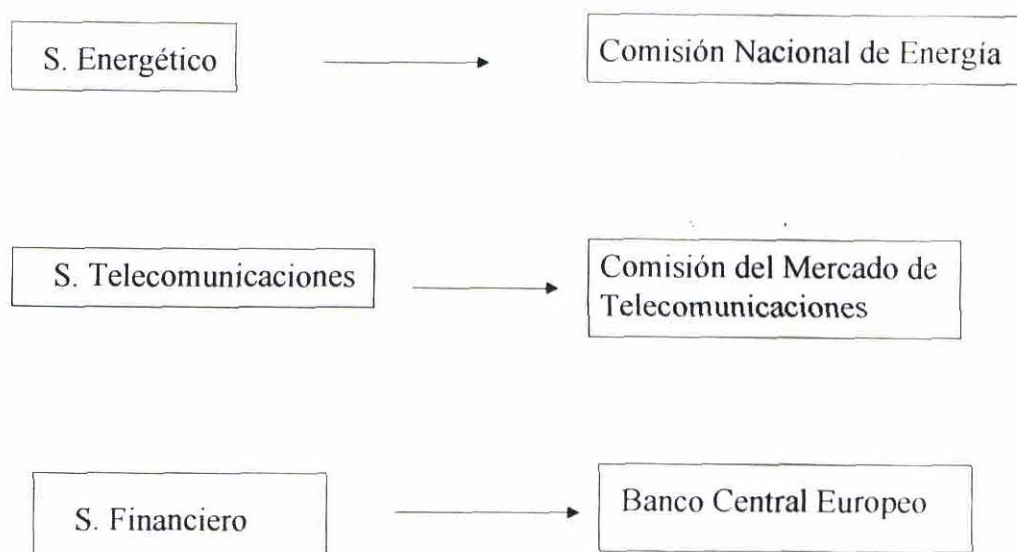
¹⁰⁸ Lasheras, M.A.: Op. Cit.

¹⁰⁹ Al respecto del funcionamiento de la legislación de competencia en Argentina se puede ver Tajan, G.: "El abuso de posición dominante y el control de las concentraciones económicas en la nueva ley argentina de defensa de la competencia" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Núm. 10. Junio de 2000.

1.4.2.- Regulación sectorial y defensa de la competencia en España.

Para el caso específico de España se desarrollan cuales son las funciones de las Comisiones reguladoras de los sectores liberalizados que han liderado el proceso de expansión de las multinacionales hacia América Latina, es decir básicamente la Comisión Nacional de Energía (CNE) y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). En relación al sistema financiero, la regulación es realizada por el Banco Central Europeo (BCE).

ENTES COMPETENTES EN REGULACIÓN SECTORIAL



La Comisión Nacional de Energía¹¹⁰ -CNE- se crea de forma paralela a la liberalización casi total del sector. El objetivo principal de esta Comisión es "velar por la competencia efectiva en los sistemas energéticos¹¹¹ y por la objetividad y transparencia de su funcionamiento, en beneficio de todos los sujetos que operan en dichos sistemas y de los consumidores". Para alcanzar este objetivo cuenta con funciones mas concretas que se detallan en la siguiente tabla.

¹¹⁰ Está regulada a través de la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, y desarrollado por el Real Decreto 1339/1999, de 31 de julio, que aprobó su Reglamento.

¹¹¹ Incluye los mercados eléctricos y de hidrocarburos tanto líquido como gaseosos.

Tabla I.9.

FUNCIONES DE LA COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA	
Normativas	<p>Dicta Circulares de desarrollo y ejecución de las normas contenidas en los Reales Decretos y Ordenes del Ministerio de Economía.</p> <p>Hace propuestas en materia de planificación energética, determinación de tarifas, peajes y retribución de las actividades energéticas.</p> <p>Actúa como órgano consultivo en referencia a los expedientes de autorización de instalaciones energéticas, realizando informes solicitados por las Comunidades Autónomas, informando sobre las operaciones de concentración de empresas o los expedientes sancionadores iniciados por las distintas Administraciones Públicas.</p>
Ejecutivas	<p>Establece diferencias según los mercados. Para el caso del sector eléctrico tiene la competencia de realizar la liquidación de los costes de transporte y distribución de energía eléctrica, de los costes permanentes del sistema y de aquellos otros costes que se establezcan para el conjunto del sistema eléctrico cuando su liquidación le sea expresamente encomendada.</p> <p>Fija las responsabilidades sobre las deficiencias en el suministro a los usuarios, proponiendo las medidas a adoptar.</p> <p>Inicia los expedientes sancionadores instruyéndolos cuando sean competencia de la Administración General del Estado.</p> <p>Autoriza las participaciones realizadas por sociedades con actividades que tienen la consideración de reguladas en sociedades que realicen actividades de naturaleza mercantil.</p>
De defensa de la competencia	Vela para que los sujetos que actúen en los mercados energéticos lleven a cabo su actividad respetando los principios de libre competencia.
De resolución de conflictos:	<p>Resuelve los conflictos que le sean planteados respecto de los contratos relativos al acceso a las redes de transporte y actúa como órgano arbitral en los conflictos que se suscitan entre los sujetos que realicen actividades en el sector eléctrico o en el de hidrocarburos. En relación con el sector eléctrico, resuelve los conflictos que le sean planteados en relación con la gestión económica y técnica del sistema y el transporte.</p> <p>En relación con el sector gasista, resuelve los conflictos que le sean planteados en relación con la gestión del sistema.</p>
Inspectoras	<p>Inspecciona las condiciones técnicas de las instalaciones, el cumplimiento de los requisitos establecidos en las autorizaciones, las condiciones económicas y actuaciones de los sujetos en cuanto puedan afectar a la aplicación de las tarifas y criterios de remuneración de las actividades energéticas así como la efectiva separación de estas actividades cuando sea exigida.</p>

Fuente: Elaboración propia sobre la información publicada por la Comisión Nacional de Energía. www.cne.es

La Comisión Nacional de Energía cuenta con dos Consejos Consultivos, uno relativo a la electricidad y otro a los hidrocarburos con representación de los distintos agentes que participan en cada uno de los subsectores. Estos son la Administración Pública, las Comunidades Autónomas, las empresas, los consumidores, agentes sociales defensores del medio ambiente para el caso de la Consejo de Electricidad representantes del Operador del Mercado y del Sistema y, en el caso del Consejo de Hidrocarburos, una representación de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos.

En el caso de las telecomunicaciones se observa una situación similar de forma que casi simultáneamente en el tiempo se produce la liberalización del sector y la creación de un organismo regulador, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones¹¹². Tiene por fin "salvaguardar, en beneficio de los ciudadanos, las condiciones de competencia efectiva en el mercado de las telecomunicaciones y de los servicios audiovisuales, telemáticos e interactivos,

¹¹² Se crea a través del Real Decreto-Ley 6/1996, de 7 de junio y sus funciones son fijadas de una forma más completa por la Ley 12/1997, de 24 de abril

velar por la correcta formación de los precios y ejercer de órgano arbitral en los conflictos que surjan en el sector".

De una forma más concreta las funciones de la Comisión son:

Tabla I.10.

FUNCIONES DE LA COMISIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES
Realizar el análisis económico del sector de las telecomunicaciones, tanto en España como en el resto del mundo, profundizando en el estudio de la formación de los costes del sector y la evolución de los precios. Concretamente elabora modelos de contabilidad de costes y propone las normas contables necesarias para su aplicación.
Analizar las tecnologías y sistemas que soportan la prestación de servicios de telecomunicaciones, así como el seguimiento de su evolución y la perspectiva de las tecnologías que podrán modificar la forma de prestación de los servicios existentes en el mercado o que facilita la prestación de nuevos servicios.
Estudiar el mercado de las telecomunicaciones y detectar sus disfuncionalidades para impulsar el perfeccionamiento del juego de la libre competencia entre los operadores de redes y servicios, ampliando al máximo la transparencia de la oferta para los consumidores así como velar especialmente por la eficacia de la regulación y ordenación de las telecomunicaciones, proponiendo la eliminación de cuantas trabas existan para el desarrollo de la competencia y la adopción de medidas para evitar el abuso de posición dominante.
Estudiar los servicios audiovisuales, el seguimiento de los mismos para identificar la existencia de barreras de entrada, de abuso de posición dominante y cualquier disfuncionalidad que afecte a la libre competencia.
Desarrollar las tareas en que se materializa el otorgamiento de títulos habilitantes para la prestación a terceros de los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales, telemáticos e interactivos, analizando el cumplimiento de los requisitos impuestos por el ordenamiento legal y los de la propia Comisión. Gestiona el Registro general de los titulares de autorizaciones y licencias.

Fuente: Elaboración propia sobre la información publicada por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. www.cmt.es

La regulación por parte del gobierno corresponde a la Secretaría de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información¹¹³ dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología. A su vez la Dirección General de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información se encarga, entre otras funciones, de realizar la ordenación, la promoción y el desarrollo de las infraestructuras y los servicios de telecomunicaciones, controlar el cumplimiento de las obligaciones de servicio público, elaborar las propuestas para la ampliación del servicio universal, elaborar la normativa de ordenación y regulación del sector, etc.

La supervisión del sistema financiero es competencia del Banco Central, hasta 1998 correspondía al Banco de España y desde 1999 al Banco Central Europeo como consecuencia de la entrada en vigor de la tercera etapa de la Unión Monetaria. A través de la Ley 12/1998, de 28 de abril se modificó la Ley de Autonomía del Banco de España (Ley 13/1994, de 1 de junio que entra en vigor como texto consolidado el 1 de enero de 1999), con el objetivo de garantizar la plena integración del Banco de España en el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Entre otras funciones¹¹⁴, conforme con la Ley de Autonomía el Banco de España

¹¹³ Según lo dispuesto por el Real Decreto 1451/2000.

¹¹⁴ La función principal es: definir y ejecutar la política monetaria de la Comunidad, con el objetivo principal de mantener la estabilidad de precios en el conjunto del área del euro. Otras funciones son: ejecutar la política cambiaria y realizar operaciones de cambio de divisas, poseer y gestionar las reservas

como parte integrante del Eurosistema¹¹⁵, tiene como función supervisar la solvencia y el comportamiento de las instituciones de crédito, promover el buen funcionamiento y estabilidad del sistema financiero y, sin perjuicio de las funciones del BCE, de los sistemas de pagos nacionales y llevar un registro de todas las instituciones financieras que operan en el país. La supervisión de los mercados e intermediarios financieros se reparten entre el Banco de España, la Dirección General de Seguros, la Comisión Nacional del Mercado de Valores y de forma menos importante la Dirección General del Tesoro.

El marco legal relativo a la competencia de supervisión del Banco de España data de 1962 aunque muchas han sido las modificaciones registradas hasta hoy en día. En la actualidad las tareas supervisoras se recogen en la Ley de 29 de julio de 1988, la segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la CEE (Ley 3/1994) y la Ley de Autonomía del Banco de España. Las tareas más importantes supervisoras son:

- Controlar e inspeccionar las entidades de crédito incluyendo todas sus oficinas o centros dentro o fuera del territorio nacional.
- Colaborar con las autoridades que tengan funciones similares encomendadas en Estados extranjeros, pudiendo comunicarles informaciones relativas a la dirección, gestión y propiedad de establecimientos, así como las que puedan facilitar el control de la solvencia de los mismos.
- Controlar e inspeccionar la aplicación del marco legal que afecta al Mercado Hipotecario, tarea que se ha de ejercer sin perjuicio de las atribuciones que en este ámbito tiene asignadas la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

En el caso de España el organismo competente es el Tribunal de Defensa de la Competencia dependiente del Ministerio de Economía. El régimen de concentración económica se rige por la Ley 16/1989, de 17 de julio, que recoge el espíritu del derecho comunitario, con la característica particular de que la notificación de la operación era voluntaria¹¹⁶, frente al carácter obligatorio establecido según el Reglamento de la CEE 4064/89. Sin duda este hecho dotaba de una gran debilidad al sistema de control de la concentración económica en España. Existían iniciativas que intentaban solventar este problema como podía ser, por ejemplo, la petición de información realizada por parte del Tribunal para ejercer una cierta supervisión. Esto no indica que exista impunidad. Estos elementos unidos a los debates relativos a la conveniencia de la descentralización de la política de competencia en la UE ha hecho que en 1999 se planteara la modificación de la Ley aprobándose la Ley 52/1999 de 28 de diciembre, que reforma la anterior y el RD-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia estableciéndose como medida fundamental la

oficiales de divisas de los Estados miembros, Promover el buen funcionamiento del sistema de pagos en el área del euro y emitir los billetes de curso legal.

¹¹⁵ Está formado por el Banco Central Europeo y los Bancos Centrales nacionales de los países que participan de la Zona Euro.

obligatoriedad de notificar el Tribunal de Defensa de la Competencia todo proyecto de concentración siempre y cuando la operación de lugar a la adquisición igual o superior al 25% del mercado nacional o de un determinado producto o servicio o si el volumen de ventas en España es superior a los 40.000 millones de pesetas¹¹⁷. En la siguiente tabla se muestran las funciones más importantes del Tribunal y el Servicio de Defensa de la Competencia, ambos integrados en el Ministerio de Economía.

Tabla I.11.

FUNCIONES DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Resolver y dictaminar los asuntos atribuidos por la Ley Autorizar acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas de conductas prohibidas Aplicar la legislación comunitaria ¹¹⁸ Informar de las operaciones de concentración económica de dimensión comunitaria Realiza estudios y trabajos relativos a la competencia Etc. ¹¹⁹
SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Instruir los expedientes de concentración Vigilar la ejecución y cumplimiento de las resoluciones Llevar el registro de defensa de la competencia Etc. ¹²⁰

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Ley 16/1989 de 17 de julio y la Ley 52/1999 de 28 de diciembre.

Además de la normativa española, la Unión Europea tiene competencia sobre las concentraciones económicas cuando las operaciones tienen "dimensión comunitaria" es decir cuando la cifra de negocios de las empresas que se fusionan es superior a 5.000 millones de euros y el volumen total de negocios realizado individualmente en la UE, por lo menos de dos de las empresas afectadas, es superior a 250 millones de euros. También tiene competencia en el caso que el proceso afecte a mas de dos Estados.

¹¹⁶ Otros países que establecieron el carácter voluntario fueron Francia y Bélgica. En España la legislación se modifica por el Real Decreto Ley 6/1999 estableciendo la notificación obligatoria.

¹¹⁷ Para ver los cambios que ha supuesto la nueva regulación de concentraciones económicas se puede consultar; Creus, A. y Lacalle Mangas, N.: "El control de concentraciones en España se vuelve serio" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Núm. 8. Septiembre de 1998. Pág. 106-111

¹¹⁸ Artículos 85.1 y 86 del Tratado de la Comunidad Europea así como el derecho derivado.

¹¹⁹ El resto de funciones no tiene una relación directa o indirecta con las inversiones la internacionalización de la economía española.

¹²⁰ El resto de funciones no se recogen ya que no tiene importancia para el análisis de las inversiones la internacionalización de la economía española.

1.5.- La supranacionalidad del sistema político y la redefinición del papel del Estado en el desarrollo.

Como se ha anticipado la globalización económica no ha venido acompañada de la formación de un sistema político global, aunque si bien esto no quiere decir que sea un reto olvidado o no planteado. Las propuestas, más teóricas y académicas que prácticas, se centran en la formación de un gobierno global o mundial, defendida entre otros por S. Amín o por el fortalecimiento de la supranacionalidad política en los acuerdos de integración, cada vez más amplios¹²¹, apoyado, por ejemplo, por Furtado o Ferrer. Éste último sería el posible objetivo de la Unión Europea, que una vez finalizada la fase de Unión Monetaria, pudiera proponerse la construcción de una Unión política como fase final de su integración. Sin embargo, parece que los intereses de la Unión Europea se centran en su ampliación territorial, incorporando el mayor número de países¹²², antes de iniciar la integración política.

Las atribuciones que debiera tener un sistema político global¹²³ serían la organización del desarme mundial, la organización del acceso a los recursos del planeta de una forma igualitaria, la negociación de las relaciones económicas abiertas y flexibles entre las distintas zonas económicas¹²⁴ y el inicio de las negociaciones para la correcta gestión de la dialéctica mundial/nacional en las áreas de comunicación, cultura y política. Sin embargo, el proyecto no estaría libre de obstáculos, centrados en el propio deterioro del sistema económico, que lejos de poder facilitar una transición hacia otro sistema sólo puede conducir al mundo al caos. Este pesimismo reside en la consideración de la fe, casi fanática, que el autor tiene en que las fuerzas dominantes sobre las fuerzas autorreguladoras y, por lo tanto, no se ofrecen alternativas. La propuesta realizada pasa por combatir los monopolios anteriormente citados desde un frente político basado en el desarrollo de nuevas formas organizativas mundiales democráticas y que sean capaces de remodelar las relaciones económicas para disminuir la pobreza. En última instancia la creación de un gobierno mundial o global se trataría de un proyecto *"que puede ser idealista, no utópico"* a lo que suma *"es el único proyecto realista posible"*¹²⁵.

¹²¹ Recuérdese que la teoría de integración económica considera un abanico mucho más extenso que las meras uniones aduaneras, incorporando la supranacionalidad de políticas en su más amplio sentido.

¹²² La ampliación de la Unión se centra en la adhesión de las economías pertenecientes a la órbita ex-socialista. La última reforma del Tratado de la Unión (Niza, 2001) se sitúa precisamente en esta línea. Esta estrategia de ampliación la UE mantiene su seriedad y rigurosidad estableciendo unos requisitos de obligado cumplimiento para quienes quieran formar parte del bloque, en especial en lo que se refiere a la operatividad de los mercados en sistemas capitalistas desde la perspectiva económica, y la existencia de regímenes democráticos y el respeto a los derechos humanos, desde las perspectivas política y social.

¹²³ Amín, S.: Op. Cit.

¹²⁴ Esta propuesta pasa por la eliminación de organismos internacionales tales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio, etc. y crear otros sistemas.

¹²⁵ Amín, S. Op. Cit. Pág. 25

Como segundo óptimo se podrían desarrollar los "gobiernos regionales"¹²⁶ que se han acompañado de iniciativas institucionales que buscan gobernar la globalización despertando un interesante debate sobre la compatibilidad o no de la dinámica de la globalización, suscitada por movimientos de liberalización y desregulación, y las experiencias integradoras, que supone para su propia creación el establecimiento de una regulación. Se debe entender el concepto de integración desde una perspectiva amplia, de forma que no sólo sea operativa para impulsar el incremento del comercio, sino que incorpore aspectos más ambiciosos del ámbito económico, como el tratamiento de la prestación de servicios, las inversiones, la coordinación macroeconómica, políticas sectoriales, políticas cambiarias, así como otros aspectos de carácter social como la lucha contra la pobreza, la exclusión social, la marginalidad¹²⁷ o, los aspectos políticos ligados al posicionamiento de los bloques regionales en la configuración de un nuevo orden mundial.

La relación entre la gobernabilidad y la globalidad no es sencilla debido a la disociación existente entre las estructuras de gobierno, de carácter nacional, y el sistema económico, de creciente carácter global. Surgen demandas referidas a problemas de carácter global que han de solucionarse con la toma de decisiones a nivel nacional. En la medida que se supere esta limitación se podrá avanzar en la senda del desarrollo.

El futuro, ya vire hacia la formación de un referente político mundial o a varios regionales, se enfrentará a la difícil tarea de gobernar un mercado mundial caracterizado por crecientes desequilibrios económicos y sociales. Sin embargo, mientras se configuran los cambios en el orden político global, el Estado, con su papel debilitado aunque no anulado, requiere de una reforma que le permita seguir asumiendo las funciones que tradicionalmente se le reconocen.

Aunque si bien la necesidad de acometer una reforma del Estado de forma decidida parece tomar una mayor seriedad a finales de la década de los noventa, esta preocupación data de hace una década¹²⁸. El mayor protagonismo del mercado y la iniciativa privada, el crecimiento de la vulnerabilidad externa de las economías nacionales crecientemente insertadas/dependientes en/del resto del mundo ha hecho que el Estado, como institución,

¹²⁶ Su máximo exponente está en la Unión Europea a través de su organización institucional representada por el Parlamento Europeo, la Comisión, el Consejo de Europa y el Consejo de la Unión, el Tribunal de Justicia, etc.

¹²⁷ Para el caso de las economías subdesarrolladas se puede encontrar de forma más ampliada esta idea en García de la Cruz, J. M.: "América Latina versus Western Hemisphere ? Región o grupos de regiones?" en Laredo I.M (comp.): Estado, mercado y sociedad en el Mercosur, vol. IV. Rosario. Universidad Nacional de Rosario, pág. 205-225.

¹²⁸ Se pueden señalar como referencias de aquella época y para el caso de América Latina: Faletto, E.: "La especificidad del Estado en América Latina" Revista de la CEPAL, núm. 38, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1989, Pág: 69-87 y Lahera, E.: "El Estado y la transformación productiva con equidad" Revista de la CEPAL, núm. 42, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1990, Pág: 97-119

tenga que adaptarse a este cambio cumpliendo nuevas funciones con la utilización de novedosos instrumentos.

Desde la perspectiva abordada por esta investigación, la crisis del Estado, y por lo tanto la necesidad de su redefinición, deriva de la contradicción existe entre la transnacionalización del capital y el hecho de que el Estado, en su concepción tradicional, siendo el único espacio político existe¹²⁹. El propio Estado se debe convertir en un impulsor de su propia reforma, una vez que se asume que su menor protagonismo deriva más de una transformación estructural que de su debilitamiento absoluto. En este punto la profundización de la democracia, a todos los niveles¹³⁰, es el punto de partida de toda política que persiga realizar una reforma del Estado constituyendo una tarea central que ha de suponer la realización de la transición desde la democracia política a la democracia económica y social¹³¹. El premio Nobel A. K. Sen recuerda en sus textos la idea de la importancia que tiene la democracia para favorecer el crecimiento y el desarrollo. Esta idea es expresada también por McLarty al afirmar que "*en los años venideros el progreso económico dependerá de la durabilidad de la democracia*"¹³².

Pero la modernización del Estado no es un objetivo en si mismo, sino que es un requisito para afrontar los objetivos del proyecto político de un gobierno y el pilar fundamental del proceso de cambio estructural. Esta sería la perspectiva mantenida por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) al afirmar que "*la construcción de una sociedad más equitativa, donde la pobreza y la exclusión sean enfrentadas con decisión, así como el logro de una expansión económica sostenida y sustentable, constituyen los objetivos reales y últimos de una estrategia, a cuyo servicio debe actuar el aparato del Estado*"¹³³.

Frente a las reformas estructurales acometidas en las décadas de los 80 y 90 que no necesariamente mejoraron la calidad del sector público¹³⁴, se plantean las denominadas

¹²⁹ Amin, S.: El capitalismo en la era de la globalización. Barcelona. Paidós. 1999

¹³⁰ Se debe entender como consolidación de la democracia un proceso más complejo y profundo que el derecho a ejercer el voto para elegir la representación parlamentaria. Se deben incluir aspectos ligados a la participación ciudadana en organizaciones económicas (sindicatos, partidos), sociales (asociaciones de gestión de los distintos ámbitos de la sociedad) culturales, etc. La importancia de esta perspectiva amplia de la democracia se puede ver en CEPAL: Equidad, desarrollo y ciudadanía. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000

¹³¹ Couriel, A.: "Globalización y democracia en América Latina" en Revista del CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 187-198

¹³² McLarty, T.: "América Latina y Estados Unidos más allá del 2000" en Muñoz, H.: Globalización XXI: América Latina y los desafíos del nuevo milenio. Santiago de Chile. Aguilar. 2000.

¹³³ ILPES: Reforma y modernización del Estado. Santiago de Chile. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, CEPAL, Naciones Unidas. 1995. Pág. 7.

¹³⁴ Aunque puede que en algunos casos se mejorara la calidad de la política pública.

reformas de segunda generación¹³⁵. En este sentido se afirma que *"un Sector Público eficiente debe ser capaz de lograr los objetivos del Estado con un grado mínimo de distorsión del mercado, con la carga más baja posible de tributación para los imponentes, con el menor número de empleados públicos y con la menor absorción de recursos económicos por el sector público. El sector debe ser transparente en sus procesos y en sus resultados. [...] Y los recursos que están en manos del sector público deben usarse en aplicaciones que maximicen su tasa social de rendimiento"*¹³⁶.

En última instancia los recursos en manos del Sector Público deberían dedicarse a usos que hagan máxima su rentabilidad social. La calidad del sector público es fundamental para alcanzar el objetivo de equidad que es una de las metas fundamentales del Estado, asumiendo nuevas responsabilidades a medida que las sociedades se vuelven más complejas y los grupos que las integran mayores y menos homogéneos.

El reto del desarrollo se centra, a comienzo del nuevo milenio, en el perfeccionamiento de las instituciones que permitan mejorar la implementación de las políticas activas. Desde el ámbito de la investigación-política, por ejemplo, esta percepción se hace patente a través por ejemplo de la organización del Seminario "Camino a la competitividad: la reta institucional" en el marco de la Reunión de Gobernadores organizada por el Banco Interamericano de Desarrollo en Santiago de Chile en marzo de 2001, así como un trabajos como los de Stein y Daune¹³⁷ sobre la importancia de la calidad de las instituciones para generar efectos positivos de la inversión extranjera directa.

El Estado del siglo XXI debe ser un Estado eficiente y eficaz (complemento del mercado y no sustituto¹³⁸) donde será fundamental la implementación de políticas económicas acertadas, la existencia de una buena base de recursos humanos y un entorno abierto donde se respete y fomente la iniciativa privada a la vez que se ocupe del suministro de todos los bienes y servicios públicos y aquellos que tengan grandes externalidades positivas. La clave del éxito del Estado "que viene" es la credibilidad que la población civil tenga en él¹³⁹.

¹³⁵ Ver Tanzi, V.: "El papel del Estado y la calidad del sector público" en Revista de la CEPAL, núm. 71. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000. Pág. 7-22.

¹³⁶ Tanzi, V. Op. Pág. 21.

¹³⁷ A través de la utilización de modelos gravitatorios estiman la importancia de las variables institucionales. Stein, E. y Daude, C.: "Institution, integration and the location of foreign direct investment. Santiago de Chile. Seminar Toward competitiveness: the institutional path. BID-CEPAL. 2001.

¹³⁸ En esta misma línea afirma C. Berzosa (Berzosa, C.: "Mercado, Estado y economía mundial" en Revista de Economía Mundial, núm. 1. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 1999. Pág. 29-50.) que no es posible que exista Mercado sin Estado, ni Estado sin Mercado (recordando la caída de las economías de la órbita socialista).

¹³⁹ Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación. Washington D.C. Banco mundial, 1997.

La reforma del Estado es un reto muy amplio de forma que si el tiempo y los recursos fueran ilimitados se podría llevar a cabo este propósito. En su defecto, es decir con recursos limitados, cualquier iniciativa que mejore la eficiencia o eficacia del Sector Público puede ser considerada parte de dicha Reforma¹⁴⁰.

La calidad del Sector Público depende de las instituciones que implementan las políticas. El desempeño de éstas depende entre otros factores de la tradición y la buena reputación, los recursos con los que cuentan y la discreción para usarlos, la definición del mandato, sus organizaciones, los incentivos que ofrecen, la calidad de su liderazgo y de su personal y la libertad de acción que tienen en cuanto a reorganización¹⁴¹.

La Reforma del Estado toma importancia en relación al estudio de la internacionalización del capital en tanto que los problemas (concentraciones económicas, no garantía de servicios básicos cuando no son rentables, dependencia de objetivos de empresas multinacionales alejadas de la búsqueda del desarrollo nacional, etc.) pueden ser aminorados por la actuación de un Estado eficiente, así como los beneficios (mejor calidad en la prestación de los servicios de forma que repercuta hacia otros sectores productivos, etc.) pueden ser potenciados a través de políticas de Estado.

1.6.- La internacionalización de la empresa

Las referencias a la teoría de la multinacionalización de la empresa se justifica en tanto que la expansión de las empresas españolas hacia América Latina ha consistido básicamente, y en un principio exclusivamente, en la expansión internacional de grandes empresas de servicios. Sin ignorar la existencia de otras perspectivas en la teoría de inversión extranjera¹⁴², se utiliza el paradigma ecléctico¹⁴³ como soporte teórico. Este recoge elementos de las teorías de organización de la producción, de la localización, de la internalización y de la teoría del ciclo de vida del producto que han sido entre otras, así como otros factores que no son puramente de índole económica como los políticos, culturales, lingüísticos, etc. Considera las ventajas propias de la empresa, las derivadas de la elección de una localización y las de la internalización de distintos procesos como condiciones necesarias para que una empresa opte por la inversión extranjera como modalidad de expansión internacional frente a otras como las exportaciones o las licencias.

¹⁴⁰ Lahera, E.: "Reforma del Estado: un enfoque de políticas públicas", en Reforma y Democracia, Revista del CLAD, núm. 16. Caracas. 2000. Pág. 9-30.

¹⁴¹ Tanzi, V. Op. Pag. 15.

¹⁴² Una revisión de las distintas visiones teóricas sobre la inversión extranjera se recoge en García de la Cruz, J.M.: Empresas multinacionales y economía española. Factores de localización de las empresas multinacionales en España y sus efectos potenciales sobre la especialización internacional de la economía española. Tesis doctoral. Madrid. Universidad Complutense de Madrid. 1992 y Rodríguez, C. Determinantes y consecuencias de la inversión extranjera directa en el caso de País Vasco y Cataluña. Tesis doctoral. Bilbao. Universidad del País Vasco. 1999

Se incluyen las matizaciones consideradas necesarias para adaptar esta teoría al fenómeno concreto de la expansión internacional de las multinacionales españolas hacia América Latina, con especial atención al papel jugado por las fusiones y adquisiciones como mecanismo de realización de la inversión.

De esta forma, la teoría ecléctica permite abordar el proceso de internacionalización de la empresa de una forma global, aunque distinguiendo los distintos elementos y analizando las relaciones entre estos, de forma que el análisis sea más amplio y se ajuste a la realidad aunque esto suponga un cierto sacrificio en el nivel de precisión o rigurosidad en éste.

Como característica fundamental el proceso de internacionalización de la economía española hay que considerar la presencia de los servicios como sector en torno al cual se articula el proceso. Las características diferenciales de los servicios¹⁴⁴ hacen que, con frecuencia, la mejor forma de transferirlos sea a través de la inversión extranjera directa. La teoría referida a la transnacionalización de las firmas, tradicionalmente se ha centrado en la industria por lo que se introducen las matizaciones pertinentes para que la aportación teórica de la literatura económica permita explicar el proceso de internacionalización de la economía española que, como ya se ha anticipado, está protagonizado por el sector de los servicios.

La menciones de la teorías de organización industrial se centran en el análisis de las ventajas específicas que las empresas multinacionales tienen en propiedad exclusiva frente a las empresas locales para compensar el coste que supone hacer frente a los competidores locales cuando se opera en terceros mercados. Se supone la existencia de mercados de factores no perfectos ya que algunas empresas¹⁴⁵ cuentan con acceso privilegiado al mercado de capitales y de mano de obra cualificada. Destacan las aportaciones de Hymer¹⁴⁶, Kindleberger¹⁴⁷ y Caves¹⁴⁸. El primero afirma que las decisiones de invertir buscan eliminar la

¹⁴³ El término ecléctico se acuña en 1976 al presentar por parte de Dunning su artículo sobre The international allocation of economic activity en un simposium al Nobel de Estocolmo.

¹⁴⁴ Las características de los servicios son, entre otras, su naturaleza de bienes intermedios en el proceso productivo, que son intensivos en trabajo cualificado, que permiten incrementar los retornos, que existe la posibilidad de diferenciación en su producción y que tienen altos o prohibitivos costes de transacción internacional. Según Markusen, J., Rutherford, t. y Tarr, D.: Foreign direct investment in services and the domestic market for expertise. Working Paper, núm. 7700. Cambridge 2000. Elaboran un modelo econométrico sobre el papel de los servicios para el equilibrio general y la capacidad de generar efectos sobre la productividad de terceras actividades, en la medida que son bienes intermedios. Como conclusión establecen que la liberalización de las cuentas de capital han supuesto ganancias entre un 3 y un 15% del PIB a nivel mundial con grandes diferencias según la variables consideradas y los países.

¹⁴⁵ En sus escritos se refiere a empresas de los Estados Unidos.

¹⁴⁶ Hymer, S.: The international operations of national firm: a study of foreign firm. Cambridge, Massachusetts. MIT Press. 1996. Publicado en 1976. Y Hymer, B.: The multinational corporation. Press Syndicate of University of Cambridge. 1979.

¹⁴⁷ Kindleberger, C. American business abroad. Six Lectures on direct investment. New Haven, Yale University Press. 1969

competencia entre empresas ubicadas en diferentes países a través de la explotación de las ventajas específicas pudiéndose encontrar el origen de éstas en el control de la tecnología, un sistema de marketing propio o innovador, una especial capacidad en el campo de la gestión o acceso privilegiado a los mercados de capitales. Kindleberger centra su aportaciones en el estudio de las imperfecciones de los mercados de bienes y factores tales como el acceso a la tecnología, la organización, las economías de escala, las mejores ideas de comercialización y la imagen asociada a una marca comercial. Caves enfatiza la importancia de la tecnología¹⁴⁹ además de otros activos intangibles como las economías de escala. La gestión empresarial, el acceso preferente a distintos mercados, etc.

Entre las aportaciones de la teoría de la internalización destaca Williamson¹⁵⁰, Casson¹⁵¹, Rugman¹⁵² o Teece¹⁵³ con el análisis de que la inversión directa nace como mecanismo para evitar los costes de transacción (no se suponen nulos¹⁵⁴) que se generan en los mercados regulares, dadas sus imperfecciones como la información asimétrica. Estos costes a veces son tan altos que hacen que sea más rentable crear mercados internos en las firmas multinacionales que realizar ciertas operaciones en los mercados. Es decir que en última instancia los mercados externos regulados por los precios se sustituyen por mercados internos a la empresa cuando el coste de realizar las operaciones dentro de la organización empresarial es igual o menor que el coste de llevar a cabo esa operación en los mercados externos¹⁵⁵. En otras palabras, según Teece, la inversión extranjera directa es una respuesta a la existencia de costes de transacción elevados de empresas que explotan en exclusiva habilidades o activos que generan valor cuando se utilizan en plantas productivas en mercados de terceros países. De esta forma las empresas multinacionales, a través de la internalización, contribuyen al

¹⁴⁸ Caves, R.: Multinational enterprise an economic analysis. Cambridge. Cambridge University Press. 1980. Y Caves, R. y Hirschey, R.C.: "Research an transfer of technology by multinational enterprises" en Oxford Bulletin of Economics an Statistics, Vol. 43, núm. 2. Oxford. Basil Blackwell. Mayo 1981.

¹⁴⁹ En referencia a la importancia de la tecnología se puede consultar, Caves, R. y Hirschey, R.C.: "Research an transfer of technology by multinational enterprises" en Oxford Bulletin of Economics an Statistics, Vol. 43, núm. 2. Oxford. Basil Blackwell. Mayo 1981

¹⁵⁰ Williamson, O. E.: Markets and hierarchies; analysis and antitrust implications. A study of the economic of internal organisation . Nueva York. Free Press. 1975

¹⁵¹ Casson, M. C.: Alternatives of multinational enterprise. Londres. Macmillan. 1979 Y Casson, M. C.: The theory of foreign direct investment, en Buckley, P. J. y Casson, M. C: The economic theory of the multinational enterprise. Londres. Macmillan. 1985

¹⁵² Rugman, A. M.: "Internacionalization as a general theory of foreign direct investment: a re-appraisal of the literature". Weltwirtschaftliches Archiv, volumen 116, 1980, pág. 365-379, Rugman, A.: Inside the multinationals: the economics of internal markets. New York Columbia University Press. 1981, y Rugman, A. M.: "Risk, direct investment and international diversification" en Journal of International Business Studies. Otoño. 1976

¹⁵³ Teece, D. J.: "Transactions cost Economic and the multinational enterprise". Journal of Economic Behaviour of Organisation. Volumen 7. 1986.

¹⁵⁴ La suposición de mercados perfectos haría que los costes de transición fueran nulos.

¹⁵⁵ Sobre la base de la regla de oro de la teoría de la internalización de Casson M: "The theory of foreign direct investment", en Buckley P.J. y Casson M. : The Economic Theory of the Multinational Enterprise. Londres, Macmillan. 1985.

aumento de la eficiencia económica mundial en tanto que permite una eficiente asignación de los recursos y es más eficiente para transferirlos¹⁵⁶.

Las teorías de la localización recogen los aportes de diversos autores que han ido señalando el papel de distintas variables ligadas al territorio que configuran el desenvolvimiento de la inversión extranjera. Se pueden agrupar en las que señalan la importancia del contexto cultural y la dotación de recursos naturales (contexto histórico y cultura, disponibilidad de recursos naturales, disponibilidad de mano de obra, infraestructuras, dotación tecnológica, características de mercados), los sistemas económicos y políticos y las políticas económicas (barreras comerciales, tipos de cambio, integración de áreas económicas supranacionales, política fiscal, costes laborales)¹⁵⁷.

Finamente recoge también la aportación de la teoría del ciclo de vida que básicamente ha sido desarrollada por Vernon¹⁵⁸ afirmando que la inversión extranjera constituye una reacción estratégica de la empresa que se siente amenazada ante la posibilidad de perder cuota de mercado una vez que el producto se encuentra en una fase de maduración y que por lo tanto aparecen competidores. La innovación tecnológica aparece nuevamente como determinante a la hora de explicar el proceso de la internacionalización. El problema de esta teoría es que no explica las inversiones realizadas por los países emergentes, en tanto que parte del supuesto que sólo los países industrializados disponen de un poder monopolístico tecnológico, así como tampoco explica las inversiones en recursos humanos.

La aportación de Dunning¹⁵⁹ a la teoría de la inversión extranjera directa¹⁶⁰ ha supuesto una nueva dimensión en el estudio de la producción internacional¹⁶¹ en tanto que ha recogido

¹⁵⁶ Rodríguez González, C.: Una aproximación a la teoría de la inversión extranjera directa. Ponencia presentada en la I Reunión de Economía Mundial. Universidad de Huelva el 25 y 26 de mayo de 1999.

¹⁵⁷ Para ver una referencia amplia de los autores que estudian la importancia de cada uno de los elementos se puede consultar Muñoz Guarasa, M.: *La inversión directa en España: factores determinantes*. Madrid. Ed. Civitas Economía y Empresa. Colección Economía. 1999

¹⁵⁸ Vernon, R.: "International investment and international trade in product cycle". *Quarterly Journal Economic*, 1966. Pág: 190-207.

¹⁵⁹ Algunas de sus obras más importantes son Dunning, J. H.: "Trade location of economic activity and MNE: a search for a eclectic approach" en Ohlin, B Herselborn, P.O y Wiskman, P.J (eds.): *The international allocation of economic activity*. Londres. Macmillan. 1977., Dunning, J.H. "Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory". *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, volumen 41, 1979. Pág: 269-295., Dunning, J. H.: "Toward an eclectic theory of international production". *Journal of international business studies*. Volumen 11. 1980. Pág: 9-31. Y Dunning, J. H.: "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extension". *Journal of international business studies*, volumen 19. 1988. Pág: 1-31

¹⁶⁰ El autor realiza una revisión de la teoría refiriéndose a la inversión de portafolio en Dunning, J.H. y Dilyard, J.R.: "Towards a general paradigm of foreing portfolio investment" *Transnational Corporations*, UNCTAD, Naciones Unidas. Vol. 8, núm. 1. Abril 1999. Pág: 1-52

¹⁶¹ Se debe entender por producción internacional aquella producción que financiada a través de inversión extranjera directa es llevada a cabo por empresas transnacionales, si bien el mismo concepto abarcaría en un sentido más amplio a los distintos modos posibles de internacionalización como por ejemplo exportaciones o licencias según Dunning, J.H. "Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory". *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, volumen 41, 1979. Pág: 269-295

aportes de distintas teorías que recaigan de una forma parcial la internacionalización de las empresas.

Para que una empresa elija la opción de realizar inversión en el exterior frente a otras formas de internacionalizarse se deben dar una serie de condiciones centradas en la existencia de tres tipos de ventajas: de propiedad, localización e internalización. Se conoce también como el paradigma OLI (Ownership advantages, Location advantages, Internalization advantages). De no estar presentes todas estas ventajas las firmas elegirán otras formas de internacionalización vía exportaciones o concesión de licencias, tal y como se define en la siguiente tabla.

Tabla I.12.

ELECCIÓN DE LA FORMA DE INTERNACIONALIZACIÓN				
		VENTAJAS		
		PROPIEDAD	INTERNALIZACIÓN	LOCALIZACIÓN
FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	IED	SI	SI	SI
	EXPORTACIÓN	SI	SI	NO
	LICENCIA	SI	NO	NO

Fuente: Dunning, J.H.: Explaining international production. Londres. Unwin Hyman. 1988. Pág. 28

Como se ha anticipado, retoma elementos de la teoría de la organización industrial, de la teoría de la localización y de la teoría de la internalización. Explica la realización de inversión extranjera directa en presencia de dichas ventajas (OLI) aunque también puede explicar los procesos de desinversión que se daría en ausencia de éstas.

El paradigma ecléctico recoge cuales son las condiciones para que a una empresa le resulte más rentable realizar inversión directa en el extranjero que operaciones de exportación o concesionar licencias para la explotación de su negocio.

El paradigma OLI se puede concretar de la siguiente forma:

- Ventajas de propiedad: Proceden de la mayor habilidad de la empresa frente a la competencia para obtener mayor renta por la adquisición o creación de activos, bienes o servicios. Recoge el aporte de la teoría de organización industrial.
- Ventajas de localización: Se refiere a los factores que determinan la decisión de localización de la empresa. Se basa en las teorías de localización.
- Ventajas de internalización: Se refiere a los factores internos a la empresa que explican la inversión directa de las empresas como resultado de un proceso de sustitución de transacciones realizadas en el mercado por transacciones realizadas internamente en la empresa. Busca la mejora de la posición estratégica en los mercados internacionales

disminuyendo los costes de las imperfecciones del mercado. Rescata las ideas de la teoría de internalización.

Entre las **ventajas de propiedad**, se pueden encontrar aquellas que (1) se derivan del hecho de que la planta productiva sea de carácter multinacional, en tanto que se supone un mejor conocimiento de los mercados internacionales o tiene una mayor experiencia en la producción descentralizada, (2) las ventajas exclusivas de las filiales de empresas multinacionales, frente a otras empresas de nueva creación y (3) aquellas ventajas que no se deriven de la multinacionalización de la empresa.

Algunas de las ventajas de propiedad que se pueden destacar son activos intangibles o no codificables, tecnología¹⁶², diversificación de producto o del proceso, conocimientos exclusivos, patentes, técnicas de comercialización o de marketing, estructura organizativa, procesos internos de aprendizaje, presencia en los mercados¹⁶³, preferencia del consumidor frente a una determinada marca¹⁶⁴, tenencia de recursos¹⁶⁵, beneficiarse de políticas públicas discriminatorias frente a competidores, etc.

La teoría en sus orígenes hace referencia a las inversiones de tipo manufactureras y con posterioridad se ha adaptado para explicar la expansión internacional de empresas transnacional que operan en el área de servicios. Algunas de las ventajas de propiedad¹⁶⁶ que se han detectado que deben tener las firmas eran: derechos de propiedad, activos intangibles, innovación de productos, sistemas de organización y marketing, capacidad de innovación, recursos humanos con experiencia, etc.

Muchas son las subclasificaciones que se pueden establecer y que distintos autores han realizado a partir de la base teórica de Dunning, sin embargo con el fin de adaptar la realidad española al marco teórico se ha elaborado una clasificación propia utilizada en el análisis empírico de esta tesis (capítulo V). Se recogen distintas ventajas agrupadas en:

- activos propios de la empresa, tales como la tecnología, la experiencia, la capacidad directiva y financiera o la formación del personal,
- competitividad de la empresa, incluyendo su eficiencia productiva, los niveles de precios y los costes de producción,
- posición en el mercado en relación a la cuota de mercado, el control de los canales de producción, la calidad y la imagen de la producción,

¹⁶² Se incluye la tecnología de producto, proceso, y organizativa.

¹⁶³ Incluye el conocimiento del mercado al que se dirige la producción así como la capacidad para hacer llegar de una forma eficiente la producción desde la planta al consumidos.

¹⁶⁴ Recoge la fidelidad del consumidor.

¹⁶⁵ Se refiere al acceso privilegiado a determinados recursos ya sean naturales, de mano de obra o de capital.

¹⁶⁶ Dunning, J.H.: Transnational corporations and the growth of services: some conceptual and theoretical issues" UNCTAD Current Studies, Serie A, núm. 9. UNCTAD, United Nations. Marzo 1989. Pág. 27

- respuesta competitiva referida a la proyección internacional, la diversificación del producto, el conocimiento previos de mercados, etc.

La ventajas de propiedad se pueden explotar en terceros mercados a través de la exportación de bienes y servicios desde el país de origen, a través de la concesión de licencias de producción de dichos productos a otras empresas o a través de la instalación de plantas propias en terceros países. La realización de una u otra forma depende de la evaluación coste beneficio que se realice de las distintas alternativas, en la que juegan un papel importante distintos elementos como la competencia en el sector, los costes de transición, el grado de información asimétrica, la distribución de los derechos de propiedad, las características del mercado, etc. Es decir, la decisión de elegir entre las distintas alternativas exige un análisis amplio del contexto donde la posible filial podría operar.

Entre las **ventajas de localización**, se encuentran los recursos naturales¹⁶⁷, recursos humanos cualificados, conocimiento tecnológico, infraestructura de transporte, instituciones, el tamaño y estructura del mercado, el desarrollo del sistema financiero, el grado de estabilidad económica, política y social, el tipo de cambio, la política económica, la intervención pública, la cultura, el idioma, las costumbres, etc.

Algunos de estos elementos pueden tornarse positivos o negativos conforme con la estrategia de la empresa. Así por ejemplo el grado de apertura puede ser una ventaja para un país en la medida que el capital no encuentra restricción para localizarse y puede exportar tanto las mercancías que produce como repatriar beneficios. Sin embargo, la existencia de economías cerradas puede resultar atrayente para una multinacional que lo que busca es la explotación de mercados nacionales y que esas limitaciones le protegen de terceros competidores. Esta interpretación se puede extender igualmente para las infraestructuras de transportes. También la existencia de algunos de estos activos puede tener efectos de atracción o de rechazo (es decir no ser neutro) en función de su abundancia o su escasez. Es decir, no sólo la existencia de un activo contribuye como un elemento positivo en la atracción de capitales, sino que puede ocurrir que su escasez resulte un factor que, lejos de no influir en las decisiones de las multinacionales, juegue un papel negativo. Este sería el caso por ejemplo de la estabilidad política, financiera, económica, jurídica y social, que favorece la inversión extranjera pero que, sin embargo, la situación de inestabilidad se torna en una clara desventaja. Es decir parecen revelarse como condiciones necesarias, ya que de no estar presentes "espantan" a los inversionistas.

¹⁶⁷ Se debe considerar tanto el coste como la calidad.

Entre los elementos que de una forma expresa se mencionan para explicar la llegada de firmas que prestan servicios a un país¹⁶⁸ se encuentran la distribución de los recursos naturales y los recursos creados, los precios de los input, la calidad y la productividad, los costes de transporte, los incentivos, las barreras artificiales al comercio de servicios, la distancia física, la estructura institucional, etc. es decir no hay grandes diferencias respecto a los factores que de forma genérica recoge la teoría.

Naciones Unidas¹⁶⁹ establece una agrupación de los elementos que se pueden considerar como ventajas de localización, destacando:

- Las políticas gubernamentales de atracción de la IED tales como las políticas de estabilidad económica, política y social, las reglas sobre la entrada de capital, las normas de tratamiento de las filiales extranjeras, reglas de funcionamiento y estructura de los mercados, acuerdos internacionales sobre IED, procesos de privatización, etc.
- Las medidas de incentivo como la promoción de las inversiones (incluidos las actividades de creación de imagen y de generación de inversiones y servicios que facilitan las inversiones), las medidas destinadas a reducir el coste burocrático (asociado a la corrupción y a la eficiencia administrativa), los incentivos financieros a las inversiones, las prestaciones de servicios posteriores a la inversión, etc.
- Los determinantes económicos en los países receptores, que se pueden subclasificar según la estrategia seguida por la empresa¹⁷⁰. Si el objetivo es la búsqueda de mercados serán determinantes los aspectos ligados al tamaño del mercado y renta per cápita, el crecimiento del mercado, el acceso a mercados regionales o mundial, las preferencias de los consumidores específicas del país y la estructura de los mercados. Si la estrategia empresarial gira en torno a la búsqueda de recursos y activos se considerara la existencia de materias primas, mano de obra no especializada y de bajo coste, mano de obra especializada, activos tecnológicos, innovadores y otros activos creados (marca comercial), asociados con persona física, empresa y grupos de empresas así como la infraestructura física (puertos, caminos, energía eléctrica y telecomunicaciones). Finalmente la empresa al transnacionalizarse puede buscar incrementar la eficiencia de su proceso productivo por lo que los aspectos a tener en cuenta serán el coste de los recursos y activos necesarios para la producción, ajustados en función de la productividad de la mano de obra, los coste de otros insumos, como coste de transporte y comunicaciones en el país receptor y costes de otros productos intermedios, la pertenencia o no a esquemas de introducción favorezcan la creación de redes empresariales regionales¹⁷¹.

¹⁶⁸ Dunning, J.H.: Transnational corporations and the growth of services: some conceptual and theoretical issues" UNCTAD Current Studies, Serie A, núm. 9. UNCTAD, United Nations. Marzo 1989. Pág. 40

¹⁶⁹ UNCTAD, World Investment Report 1998: Trends and determinants. New York and Geneva UNCTAD, United Nations. 1998

¹⁷⁰ Posteriormente se hará referencia a las distintas estrategias que las empresas multinacionales pueden seguir.

¹⁷¹ Se observa como Naciones Unidas considera un concepto de integración regional más amplia de lo que tradicionalmente se viene utilizando (preferencia comercial) al incluir la cooperación empresarial.

La importancia relativa de cada uno de ellos cambia con el tiempo de forma que algunos de los elementos más tradicionales como los costes de los recursos pierden importancia a favor de otros como el acceso a mercados regionales, la búsqueda de la eficiencia en procesos de producción integrada a escala global. De forma primordial la transnacionalización de la empresa española ha buscado el acceso a mercados regionales en el área de servicios así como en la búsqueda de recursos naturales en combinación con el acceso a mercados en el sector del petróleo.

Las **ventajas de internalización**, incluyen las capacidades que tiene la empresa para beneficiarse de la sustitución de actividades que se realizan en el mercado formal por actividades o transiciones realizadas internamente en la empresa. El objetivo es evitar las imperfecciones que se originan en los mercados, especialmente de bienes intermedios. Se supone la existencia de altos costes de transacción en mercados externos que surgen, por ejemplo, al extender obligaciones contractuales extensas en el tiempo, o cuando no se definen bien las mercancías o servicios que se compran o se detectan comportamientos oportunistas en las relaciones económicas¹⁷². Las ventajas de internalización son especialmente importantes en la producción industrial de las empresas transnacionales en la medida que la lógica de estas es la reducción de costes comprando activos complementarios localizados en distintos países e integrarlos dentro del proceso de producción desintegrado creando un mercado único de bienes intermedios.

A esta explicación tradicional vinculada con las formas de expansión internacional clásicas habría que incluir matizaciones para el caso de nuevas estrategias empresariales que se han dado en el caso español. Por lo tanto es importante considerar las ventajas de internalización, en los casos en los que las distintas filiales de las firmas realicen la actividad productiva a través de un proceso de integración vertical. La lógica de la adquisición de YPF por Repsol refleja como las ventajas de internalización que se podrían adquirir con la compra de la empresa argentina definieron en parte la decisión empresarial ya que con ellos se consiguió interiorizar parte de las actividades que con anterioridad se hacía en mercados externos, como era la compra de la materia prima. Sin embargo, tras la operación este suministro se obtiene directamente en el mercado interno a la empresa.

Al considerar de forma exclusiva a las multinacionales que prestan servicios, Dunning¹⁷³ señala como las ventajas de internalización más importantes la reducción de los costes de negociación, del pago de derechos de propiedad, la posibilidad de realizar discriminación de precios, aprovechar economías en actividades interdependientes, proteger la

¹⁷² Ver Williamson, O. E.: Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. New York. Free Press. 1975

¹⁷³ Dunning, J.H.: Transnational corporations and the growth of services: some conceptual and theoretical issues "UNCTAD Current Studies, Serie A, núm. 9. UNCTAD, United Nations. Marzo 1989. Pág. 52

calidad de los productos intermedios, compensar la ausencia de mercados futuros, controlar la oferta de los inputs incluida la tecnología, etc.

Muchas son las subclasificaciones que se pueden hacer de este tipo de ventajas, desde las propias consideradas por Dunning¹⁷⁴ en las que diferenciaba entre la imperfección de los mercados de productos terminados, de los inputs, del poder de monopolio, de la diferenciación del productos o de los poderes públicos, hasta la que se ha utilizado en esta investigación considerándola más apropiada para el estudio del escenario español¹⁷⁵. Es decir, que se han considerado los elementos estratégicos, las mejores condiciones de producción y las mejoras en los resultado económicos que se pueden generar del hecho de haber acometido la inversión en América Latina por parte de las multinacionales españolas.

Todas estas ventajas no son elementos estáticos sino que cambian a lo largo del tiempo no siendo uniformes entre los países, empresas y sectores productivos. Es precisamente esta consideración de dinamismo y de heterogeneidad donde reside parte de la validez de este modelo en tanto que, aunque no de una forma muy rigurosa, permite dotar de cierto soporte teórico a distintos procesos de internacionalización que ocurren bajo distintos marcos temporales, geográficos y de motivaciones.

Aunque el paradigma ecléctico no distingue entre las distintas formas de inversión extranjera, en su origen se planteó como explicación a la entrada de capitales destinados a las inversiones nuevas (greenfield) que suponía una ampliación de la capacidad productiva. Sin embargo, dado la creciente importancia de las fusiones y adquisiciones como mecanismo de IED, en especial en el caso del la internacionalización de la economía española hacia América Latina se hace necesario realizar una aproximación de la interpretación del modelo en el caso de las fusiones y las adquisiciones que queda explicado en la *tabla I.13*.

¹⁷⁴ Dunning J. H. "Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory" *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 11. 1979. Pág: 69-95

¹⁷⁵ Ver apéndice metodológico al capítulo V.

Tabla I.13.

INTERPRETACIÓN DEL PARADIGMA OLI PARA LAS FUSIONES Y LAS ADQUISICIONES		
HORIZONTAL	VERTICAL	CONGLOMERADOS
FUSIONES		
PROPIEDAD: Ambas firmas tienen ventajas de propiedad complementándose en lo referente a economías de escala, sinergias, financiación y poder de mercado.	PROPIEDAD: Ambas firmas tienen ventajas que se complementan de una forma conjunta en los diferentes etapas de una misma cadena de producción	PROPIEDAD: De forma general se busca tener un mejor acceso a la financiación. ¹⁷⁶
LOCALIZACIÓN: Los parámetros de localización estándares no son relevantes ante fusiones realizadas en sistemas de producción globales	LOCALIZACIÓN: no son especialmente importantes	LOCALIZACIÓN: No son especialmente importantes
INTERNALIZACIÓN: Ambas firmas buscan obtener beneficios derivados de economías de escala a través de internalizar las ventajas de una forma conjunta	INTERNALIZACIÓN: se busca obtener ganancias en seguridad, información, financiación, poder de mercado así como reducir los costes de transacción	INTERNALIZACIÓN: se busca una gran base de capital, economías de alcance. No se busca internalizar las ventajas para ahorrar costes de transacción
ADQUISICIONES		
PROPIEDAD: Se busca incrementar las ventajas de propiedad a través de las adquisiciones así como buscar nuevas ventajas de tecnología, contactos, conocimiento del mercado, etc.	PROPIEDAD: Se busca especialmente fuertes capacidades financieras o de gerencia para ser explotadas complementándolas con las capacidades de las empresas adquirentes	PROPIEDAD: se busca ventajas ligadas a capacidades financieras o gerenciales.
LOCALIZACIÓN: No hay grandes diferencias en relación a las inversiones de greenfield.	LOCALIZACIÓN: No hay grandes diferencias en relación a las inversiones de greenfield.	LOCALIZACIÓN: Se busca mercado
INTERNALIZACIÓN: Como en el caso de las nuevas inversiones, las firmas adquieren su posición competitiva a través de la internalización	INTERNALIZACIÓN: Como en el caso de las nuevas inversiones, las firmas adquieren su posición competitiva a través de la internalización	INTERNALIZACIÓN: se busca la diversificación así como economías de alcance

Fuente: Sobre la base de UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000. Pág. 140

En última instancia podría decirse que la decisión de internacionalización de la producción de una empresa se basa en aprovechar las ventajas de localización ofrecidas por un país o región, haciendo uso de capacidades propias (ventajas de propiedad) que le permiten posicionarse mejor que otros inversores en el mercado receptor. Si los costes de incorporación y organización de una nueva unidad productiva dentro de la red de activos de la firma son menores que los costes de transición asociados a la transferencia de aquellas capacidades a un productor local (ventaja de internalización), la firma decidirá invertir y relocalizar o incrementar la producción en dicho mercado¹⁷⁷.

¹⁷⁶ Aunque no es contemplado por el planteamiento de Naciones Unidas, habría que destacar la complementariedad que puede realizarse de formas de organización, tecnología, infraestructuras como se está observando en el caso de la diversificación de la industria eléctrica hacia las telecomunicaciones, por el aprovechamiento de las redes, y hacia la construcción de grandes infraestructuras, aprovechando la experiencia en operaciones con grandes costes fijos que se recuperan a largo plazo con la explotación del negocio. Aunque si bien en esta línea de diversificación se empiezan a ver casos de desinversiones que pueden atender a razones de estrategias empresariales concretas o la dificultad que supone gestionar actividades productivas tan diversas.

¹⁷⁷ Dunning J. H: Explaining International Production. London. Unwin Hymen. 1988.

Sobre este marco teórico general Dunning¹⁷⁸ establece una clasificación de la inversión extranjera según las estrategias empresariales:

- Búsqueda de recursos (resource seeking), las empresas extranjeras buscan explotar recursos naturales o mano de obra no cualificada siendo estos los factores por los que el país resulta atractivo. Las inversiones generadas por estas motivaciones se suelen orientar a las exportaciones aproximándose al concepto de economías de enclave¹⁷⁹. Esta estrategia es seguida por empresas multinacionales cuya actividad principal descansa en la minería y sector primario. El principal aporte de estas inversiones a los países receptores es la contribución al aumento de las exportaciones. Sin embargo, parece vislumbrarse un nuevo tipo de inversiones en este sentido que buscando recursos naturales intentan combinar la estrategia de expansión con el acceso a nuevos mercados a través de la diversificación de las actividades. Este sería el caso de Repsol YPF que más allá de la búsqueda de los pozos de petróleo establece una red de distribución para consumo nacional, no sólo en Argentina sino también en Brasil y recientemente en otros países como Chile.
- Búsqueda de mercados nacionales o regionales (market seeking). Las inversiones que se ajustan a esta motivación buscan explotar el mercado interno del país donde se localiza la empresa. En este caso las ventajas de localización determinantes son el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado nacional, la existencia de barreras físicas, la estrategia de industrialización del país. Esta estrategia suele dar lugar a la localización de empresas que resultan ser una réplica pero a menor escala de la casa matriz (filiales stand alone¹⁸⁰). Este tipo de estrategia fue la que predominó en América Latina durante el desarrollo de la industrialización sustitutiva de importaciones, en tanto que el comercio (vía exportaciones) con esta región era restringido por el propio funcionamiento del modelo. Aunque con un contexto totalmente distinto en la década de los noventa las empresas se guían por este tipo de estrategias incentivadas de forma adicional por los acuerdos de integración¹⁸¹. En relación a las inversiones en servicios (bienes no transables) el acceso a mercados amplios y con un potencial de crecimiento alto¹⁸² resultan elementos de máxima importancia a considerar por los inversionistas.
- Búsqueda de eficiencia (efficiency seeking), las empresas que invierten en terceros países buscan racionalizar su producción para explotar economías de escala, especialización, los

¹⁷⁸ Dunning, J.H.: "Re evaluating the benefits of foreign direct investment" *Transnational Corporations*, vol. 3, núm. 1, 1994

¹⁷⁹ Cardoso, F. y Faletto, E. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México. Siglo XXI Ed. 1969

¹⁸⁰ UNCTAD: *World Investment Report. Transnational corporations, employment and workplace*. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. 1994. Frente a este tipo de filiales se afirma que las multinacionales pueden dar lugar a una integración simple (la filial se especializa en alguna de las etapas de la cadena de valor) y la integración compleja (las filiales se transforman en parte integrante de las redes de distribución y producción integradas regional o globalmente).

¹⁸¹ En este sentido la existencia del Mercosur, hace que Argentina sea elegido por diversas multinacionales como operación piloto para realizar una posterior expansión hacia Brasil.

¹⁸² Como se verá en el capítulo V, tanto el tamaño de mercado como el potencial de crecimiento serán ventajas de localización muy importantes para el tejido empresarial español y para los expertos en la materia con las que cuenta América Latina y en especial Brasil.

esquemas de integración, la reducción de los costes de transporte y los avances en las telecomunicaciones, etc. Frecuentemente se materializan a través de procesos de complementación comercial y productiva de las operaciones de las filiales de la corporación transnacional. En muchos casos siguen a inversiones que han perseguido el acceso a mercados regionales. Entre las inversiones españolas esta estrategia no está presente en tanto que se identifica más con inversiones en el sector de la industria.

- Estrategia global (strategic asset seeking). El objetivo central es adquirir recursos y capacidades que pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas en los mercados globales. Se buscan capacidades de innovación, estructuras organizacionales, acceso a canales de distribución o el mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en un mercado no conocido¹⁸³. Las empresas se introducen al mercado a través de compras o fusiones con empresas locales. Pese a que no es el objetivo más visible de las grandes multinacionales españolas en América Latina, detrás de cada estrategia empresarial, se aprecia la búsqueda de una estrategia global que tiene por fin adquirir un tamaño lo suficientemente grande para minimizar los riesgos de ser absorbidos por empresas del mismo sector de tamaño superior a la vez que poder penetrar en mercados altamente competitivos como por ejemplo el europeo.

Las principales críticas del paradigma ecléctico están en el carácter estático de la teoría de forma que se intentaron aminorar con las aportaciones realizadas por Dunning y Narula¹⁸⁴ ligando el desarrollo de las naciones con su situación neta como receptor o emisor de capitales. Se identifican cinco estadios:

- Las ventajas de localización de los países son insuficientes para atraer otro tipo de inversión extranjera que no sea la centrada en los recursos naturales en tanto que existe una fuerte deficiencia en activos creados como infraestructuras, sistemas de gobierno, niveles de formación, etc. Las salidas de capital son casi inexistentes. Las políticas gubernamentales tiene que ir dirigidas a la mejora de la infraestructura, la formación del capital humano y a la reestructuración de los mercados.
- Aumentan las entradas de capital con escasas salidas. El mercado nacional comienza su expansión dinamizada, en parte por la llegada de capital extranjero. Las ventajas de los países se muestran más atractivas y los gobiernos deben mantener políticas de fomento de la inversión extranjera.

¹⁸³ Dunning, J. H.: "Globalization, economic restructuring and development" University of Reading. Discussion Papers in International Investment and Business Studies, núm 187. 1994. Citado en Chudnovsky, D. y López, A.: Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?. Buenos Aires. Documento de trabajo del Centro de Investigaciones para la transformación, núm. 23. 1997

¹⁸⁴ Dunning, J.H. y Narula, R.: Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring. Routledge. 1996. Y también Dunning, J.H. y Narula R. "Developing countries versus multinationals in a globalising world: the dangers of falling behind". Discussion Papers in International Investment and management. The University of Reading. Departament of Economic. Serie B, vol. IX. Núm. 226, febrero 1997.

- La tasa de crecimiento de las entradas de capital comienza a decaer a la vez que aumenta la de salida de capitales. El aumento en los ingresos que se produce en el país contribuye a generalizar demandas de bienes de alta calidad. Las empresas locales aumentan su eficiencia y a través de la consolidación de ventajas de propiedad van requiriendo menos ayudas estatales para su internacionalización por lo que la actuación pública tiene que modificarse y centrarse en sectores menos desarrollados.
- Las salidas de capital se aproximan a las entradas alcanzándose situaciones próximas a tener un saldo neto de inversión nulo. Las empresas locales no tiene la capacidad de competir con las multinacionales localizadas en el país pero si para salir a terceros mercados. El rol del gobierno se tiene que centrar en la regulación, supervisión, reducir las imperfecciones del mercado, etc.
- El objetivo de las empresas multinacionales es mantener un estrategia global explotando las ventajas comparativas de cada país, para lo cual toman una creciente importancia las fusiones y adquisiciones, las alianzas estratégicas, en última instancia se busca el incremento de la eficiencia.

La teoría ecléctica se considera el marco teórico más amplio, completo e interdisciplinar que existe en tanto que incorpora enfoques de distintas teorías y da cabida a todas las formas posible de internacionalización de la empresa. Sin embargo, su mayor debilidad está en los problemas que tiene para predecir así como en que no existe un modelo formal que la desarrolle, crítica recurrente entre la ortodoxia económica.

CAPÍTULO II. ELEMENTOS IMPULSORES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

En este capítulo se repasan los cambios más importantes registrados en la economía española como consecuencia de su plena incorporación en el proceso de integración europea. Se muestran las reformas estructurales realizadas en España y que han influido directamente en las estrategias de internacionalización de las multinacionales españolas, destacando la liberalización de los sectores –especialmente las telecomunicaciones y la energía- cuya explotación estaba anteriormente reservada al Estado haciéndolo a través de un régimen de monopolio. También se muestra la situación de los servicios financieros. En estos tres casos se analiza la perspectiva de la regulación y de la estructura de mercados.

Finalmente se muestran los cambios que se han registrado en la composición de la estructura de la propiedad de los medios de producción en el tejido empresarial español derivados de la enajenación del sector público empresarial llevada a cabo en distintas etapas desde 1985 y el dinamismo que, en los últimos años, están teniendo los procesos de fusiones y adquisiciones, así como los intercambios de participaciones accionariales y la firma de acuerdos estratégicos.

2.1.- España en la Unión Europea.

De forma paralela a las transformaciones que se han derivado del acelerado proceso de globalización productiva y financiera con fuertes repercusiones sobre las economías nacionales, los Estados Miembros de la Unión Europea, y entre ellos España, han vivido rigurosas reformas derivadas de la profundización del proceso de integración europea que se ha acelerado desde mediados de la década de los ochenta. Así se ha pasando de una unión aduanera, a la consecución de un mercado único y finalmente a la construcción de una unión económica y monetaria. Ha habido un efecto directo en el funcionamiento de los mercados, que a través de medidas de liberalización se han abierto a una competencia más efectiva y real, alcanzándose incrementos en la competitividad de los sectores industriales y de servicios.

España, tras su adhesión en 1986 a las Comunidades Europeas, asume el acervo comunitario y desde ese momento ha acometido todas las transformaciones del periodo más intenso en lo que se refiere a la construcción de "Europa" con la característica básica de la rapidez con la que se ha asumido los cambios¹.

¹ Como ejemplo se puede señalar la rapidez y la profundidad con la que se han transpuesto las directivas comunitarias en los casos de la desregularización de las telecomunicaciones y la energía eléctrica o el hecho de no haber agotado en muchos de los casos los periodos transitorios que se negociaron para la adhesión de España a las Comunidades Europeas.

La firma del Tratado de Adhesión (1985) supuso el primer paso en los importantes cambios que la economía española ha registrado en los últimos años. Para asumir el acervo comunitario se establecieron periodos transitorios² con el objetivo de que la inserción no supusiera un cambio drástico en la regulación de la actividad económica. Sin embargo, en muchos de los casos, España asumió los compromisos con la UE antes de finalizar dichos periodos.

Pero la entrada de España en las Comunidades Europeas requirió importantes reformas antes de que fuera posible realizar la adhesión. Se destaca, por su importancia para la economía nacional, la reconversión industrial iniciada en la primera mitad de la década de los 80, momento en el que se aborda de una forma global³ con el Decreto-Ley 9/1981, de 5 de junio y posteriormente con la Ley 21/1982, de 9 de junio. Se fijaba el marco de ayudas económicas dirigidas a los sectores en crisis sobre las bases de los Planes de Reconversiones –uno por sector⁴, y las negociaciones de la Administración con el resto de agentes económicos y sociales. Algunas empresas individuales, filiales de empresas multinacionales, también fueron afectadas por los planes de reconversión tales como General Eléctrica Española, Westinghouse, Asturiana del Zinc, Talbot y Estándar Eléctrica.

Las líneas de acción del Plan de Reconversión fueron encaminadas a incrementar la posición de competencia de las industrias básicas españolas, reducir los costes de producción a niveles próximos a los de la UE, capitalizar las empresas –suponía reducir los costes financieros–, fomentar el desarrollo tecnológico y de inversión para producir bienes de calidad y mejorar los canales de distribución.

La reconversión industrial tuvo una mala acogida entre los trabajadores y, tanto el gobierno de la Unidad de Centro Democrático –UCD–, como el del Partido Socialista Obrero Español –PSOE–, se enfrentaron a múltiples movilizaciones de la clase trabajadora de los sectores afectados debido a que el proceso suponía una reducción de la plantilla de 280.000 trabajadores (30% del total afectado). Para absorber la mano de obra que quedaba desempleada por los procesos de reconversión se crearon los Fondos de Promoción del

² El periodo transitorio para la agricultura era de 10 años –para casi todos los productos finalizaron en 1992–, excepto frutas, hortalizas y algunos productos continentales–, 7 para la industria y 17 para la pesca –finalmente fue de 10–.

³ Durante la transición a la democracia se optó por una política de gota –ayer una empresa, hoy otra y mañana una tercera– en el que no se asumieron los problemas analizando el contexto global. La crisis energética e industrial que se desencadenó en 1973 a nivel internacional, puso de manifiesto la debilidad del tejido productivo español, especialmente a partir de 1974. Sin embargo, la compleja situación política por la que pasaba España, no permitió llevar a cabo desde el principio un plan de reconversión estructural que tuvo que esperar hasta los años 80. Al respecto se puede ver Tamames, R.: Estructura Económica de España. Madrid. Alianza Universidad Textos. 1997

⁴ La Ley de Reconversión Industrial se aplicó a los siguientes sectores: electrodomésticos, línea blanca (R.D. 220/1980), aceros especiales (R.D. 2206/1980), siderurgia integral (R.D. 878/1981), Textil (R.D. 2010/1981), equipo eléctrico de automóviles (R.D. 2793/1981), construcción naval (R.D.643/1982),

Empleo (FPE) y las Zonas de Urgente Reindustrialización (ZUR). Ya bajo el gobierno socialista, en 1983, se pone en marcha el Programa Económico a Medio Plazo (PEMP) para el periodo 1984-1987, que posteriormente se reformuló para el periodo 1985-1988, el cual tenía como objetivos básicos alcanzar un crecimiento autosostenido del 3% y generar empleo. Este hecho venía a suponer el reconocimiento de la necesidad de una política activa de reindustrialización.

Bajo este contexto de cambio estructural, España empezó a implementar las reformas derivadas de su adhesión a las Comunidades Europeas lo cual suponía, entre otros elementos, la paulatina desaparición de las barreras comerciales⁵, el desmantelamiento de un importante conjunto de intervenciones y subvenciones, la sustitución del Impuesto de Transmisiones Económicas –ITE- por el Impuesto de Valor Añadido –IVA- y la aceptación de nueva legislación dirigida a abrir los mercados en un contexto de desregulación y mayor competencia.

En 1986 se firma el Acta Única (Cumbre de Luxemburgo) que recogía las iniciativas del Libro Blanco del Mercado Interior (aproximadamente 300 actos comunitarios) impulsado por el comisario Cockfield en el Consejo Europeo de Milán. El programa para alcanzar el Mercado Único incluía:

- La consecución de un gran mercado sin fronteras.
- La cohesión económica y social.
- Una política común para el desarrollo tecnológico y científico.
- El fortalecimiento del Sistema Monetario Europeo.
- La introducción de la dimensión social.
- La acción coordinada en la protección del medio ambiente.

Las medidas se empezaron aplicar de forma exitosa a partir de 1988 en especial en lo que se refiere en materia de libertad de movimientos de capital, de trabajadores, liberalización de transporte por carretera, armonizando estándares técnicos y reducción de las formalidades aduaneras. El objetivo buscado era incrementar la eficiencia mediante la especialización productiva de cada territorio.

El supuesto básico de las nuevas medidas comunitarias era la existencia de libre mercado y competitivo, aunque hay que recordar que aunque la Unión Europea persigue la búsqueda de la eficiencia productiva no se olvida de la importancia de introducir

semitransformados de cobre (R.D.608/1982), componentes electrónicos (R.D.769/1982), acero común (R.D. 917/1982), calzado (R.D.1002/1982) y forja pesada (R.D.1788/1982)

⁵ El cambio en la política comercial es esencial. España tiene que asumir en primer lugar el Arancel Externo Común conforme a la pirámide de preferencias de la Política Comercial Común de la UE. Además desaparecen los aranceles para el comercio intracomunitario. En última instancia, el Estado español pierde la soberanía total sobre la política comercial de tal forma que, por ejemplo, no tiene competencias para la firma de Tratados de preferencia comercial que es exclusivamente competencia de las autoridades supranacionales.

consideraciones relativas a la cohesión económica y social⁶. Así a través de los Fondos Estructurales y del Fondo de Cohesión, la riqueza, la renta y las oportunidades de empleo de los recursos se redistribuyen de una forma equitativa entre los Estados Miembros de la UE.

El mercado interior⁷ se consolida en 1993, a través de la firma y la entrada en vigor del Tratado de Maastricht⁸, el cual prepara la implantación de la Unión Económica y Monetaria y refortalece las políticas comunes, da mayor poder al Parlamento Europeo y se centra en la Cohesión Económica y Social.

La Unión Económica y Monetaria –UEM–, tras la consolidación del mercado interior, ha sido la meta en la UE ha estado trabajando durante la década de los noventa. El camino hacia la UEM ha sido largo pero con un compromiso decidido por parte de sus participantes de lograr la meta buscada a través de un trabajo coordinado y solidario.

Desde el marco teórico, una unión monetaria se debe articular bajo la existencia de un Área Monetaria Óptima, es decir, la región tiene que tener un alto grado de intercambio comercial, alta movilidad de factores de producción y homogeneidad de la estructura productiva.

La idea de construir una unión monetaria estuvo presente desde los orígenes de la experiencia integradora, con las negociaciones de la firma del Tratado de Roma (1957) y posteriormente recobraron vitalidad con el Informe Werner (1969). Su fracaso vino tanto porque no se daban las condiciones económicas necesarias⁹ como por la falta de voluntad política. Posteriormente, las actuaciones en política monetaria se dirigieron a disminuir los riesgos cambiarios con la creación de la Serpiente Monetaria en 1972, a través de su versión "dentro y fuera del túnel" -con y sin referencia al dólar-, y el Sistema Monetario Europeo en 1979. No es hasta finales de los años 80, como consecuencia de los preparativos para la consecución del Mercado Interior (1993), y sobre todo con el impulso político dado por el Informe Delors, cuando se vuelve a abordar la necesidad de seguir avanzando hacia una unión monetaria que refuerce el mercado europeo como un único espacio económico.

⁶ S. Amín pone realiza una evaluación positiva de la UE en el plano del desarrollo económico y social, que según el autor no se debe a la apertura de los mercados sino al compromiso social que se ha establecido entre el capital y el trabajo. Sin embargo, se señala el grave peligro que supone no afrontar los retos en materia política. Amín, S.: El capitalismo en la era de la globalización. Barcelona. Paidós. 1999. Capítulo 6.

⁷ El mercado interior era un objetivo del Tratado de Roma (1957) que se debía alcanzar en un periodo de 12 años (1970) pero no fue hasta 1993 con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht cuando se puede afirmar que se alcanzó dicha meta.

⁸ Posteriormente, en 1997 se firma el Tratado de Amsterdam –Tratado de lo Social– que incorpora aspectos sociales a la Unión y reivindicando el establecimiento de la política de seguridad y exterior común y la cooperación en asuntos de interior y judiciales. En 2001 aparece en Tratado de Niza.

⁹ La incertidumbre del sistema monetario internacional, con la caída del sistema de Bretton Woods, hace casi imposible el éxito de cualquier iniciativa en materia monetaria.

La década de los 90 ha visto nacer una nueva moneda, con la característica de que es una unidad monetaria creada por una serie de países a través de un elaborado proceso de cambios en materia económica y monetaria y acompañada de un importante empeño político por alcanzar con éxito este fin. Los cambios se han realizado en tres fases, que desde 1990 han buscado, en primer lugar, concluir el mercado interior, establecer la libre circulación de capitales y favorecer la convergencia económica. A partir de 1994, en la segunda etapa, se introducen distintas medidas encaminadas a garantizar la independencia de los Bancos Centrales, se prohíbe la financiación privilegiada de los Sector Públicos, se coordinan las políticas económicas y se establece los criterios de Convergencia Nominal. Para ello, se crea el Instituto Monetario Europeo (IME) que desaparece en el momento en el que se crea el Banco Central Europeo (BCE). Finalmente, en la tercera fase los objetivos centrales son implantar el euro, establecer la política monetaria y cambiaria común y mantener la estrecha convergencia de políticas monetarias.

Tabla II.1

FASES DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA	
PRIMERA FASE	
INICIO	1 de julio de 1990
OBJETIVOS	Concluir el Mercado Interior Libre circulación de capitales Convergencia económica
SEGUNDA FASE	
INICIO	1 de enero de 1994
OBJETIVOS	Garantizar la independencia de los Bancos Centrales. Prohibir la financiación privilegiada de los Sectores Públicos Control del déficit público Coordinación de políticas económicas Cumplir los criterios de convergencia
INSTITUCIONES	Instituto Monetario Europeo
TERCERA FASE	
INICIO	1 de enero de 1999
OBJETIVOS	Implantar la moneda única Política monetaria y cambiaria Estrecha convergencia de políticas económicas
INSTITUCIONES	Sistema Europeo de Bancos Centrales Europeos Desaparición del IME

Durante la tercera etapa, ya se puede afirmar que exista una unión monetaria¹⁰, esperando a la aparición física de la moneda común. Las fases dentro de esta última etapa se recogen en la tabla II.2:

¹⁰ Se considera que existe una Unión Monetaria cuando hay una sola autoridad monetaria (Banco Central Europeo -BCE-), una sola política monetaria (el objetivo principal en el caso de la UE es la estabilidad de precios) y una sola unidad monetaria (el euro, como divisa internacional que se traduce a las monedas nacionales durante el periodo de transición (1999-2002) a través de los tipo de cambio fijos e irrevocables.

Tabla II.2

FASES DE INTRODUCCIÓN DEL EURO		
FASE A	FASE B	FASE C
FECHA DE INICIO		
mayo de 1998	1 de enero de 1999 (3 años máximo)	1 de enero del 2002 (convivencia de la moneda nacional y el euro) 1 de abril de 2002 (euro moneda única) ¹¹
TAREAS		
Lista de Estados participantes Anuncio de la fecha de entrada en vigor de la UEM Fecha de introducción del Euro	Fijación de los tipos de cambio irrevocables. Política monetaria y de tipo de cambio. Funcionamiento de los mercados financieros Denominación de la deuda pública	Emisión de billetes y monedas Sistemas de pagos al por menor en moneda única
DURANTE LA FASE		
Adopción de las nuevas monedas y marco institucional Producción de las monedas y los billetes	Adaptación de los bancos y las instituciones financieras Adaptación progresiva y libre del resto de operadores públicos y privados	Emisión e introducción de la moneda única Adaptación final del sector privado

El filtro básico que ha determinado qué países pasan a formar parte de la Unión Monetaria y cuales no, ha sido el cumplimiento de los Criterios de Convergencia Nominal o Criterios de Maastricht. Estos han desencadenado importantes modificaciones en las políticas gubernamentales encaminadas a reducir el déficit¹², controlar la inflación¹³, reducir los tipos de interés¹⁴, reducir la deuda pública¹⁵, mantener la estabilidad en el tipo de cambio dentro del Sistema Monetario Europeo¹⁶ y establecer la autonomía del Banco Central respecto del ejecutivo¹⁷ que han tenido una fuerte repercusión en el tejido productivo en tanto que ha propiciado un clima de estabilidad macroeconómica. España cumplió con todos estos requisitos, siendo uno de los Estados que inician la creación de la UEM¹⁸.

¹¹ Adelantado en tres meses a lo acordado en mayo de 1998.

¹² No puede superar el 3% del PIB.

¹³ No puede superar 1,5 puntos mas de la media de los tres países con menor inflación, situándose finalmente en el 2,7%.


¹⁴ Los tipos de interés a 10 años de los bonos del Estado no podían superar el 7,8%.

¹⁵ En principio, se estableció que no debía ser superior al 60% del PIB, pero visto que casi ningún estado cumplía este requisito pero que por el contrario casi todos registraban importantes reducciones de su deuda, se modificó siendo suficiente registrar un decrecimiento en las ratios de deuda en referencia al PIB.

¹⁶ En un principio se fijó que la fluctuación del tipo de cambio debía estar dentro del +/- 2,25% del SME en los dos años anteriores al examen. Finalmente se estableció la moneda nacional debía tener una fluctuación máxima del +/- 15% respecto de su tipo de referencia en el SME entre marzo de 1996 y febrero de 1998.

¹⁷ Un informe del Instituto Monetario Europeo –IME– y de la Comisión Europea posteriormente ratificado por el ECOFIN debía garantizar la Compatibilidad de la legislación nacional con el Tratado (artículo 107 y 108) y los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales –SEBC–.

¹⁸ En la denominada como Cumbre del Euro se expresa a través de un comunicado del Consejo de Europa que países han cumplido las condiciones para formar parte de la UEM. Ver Consejo de Europa: Sesión núm. 2088 del Consejo de la Unión Europea reunido en su formación de Jefes de Estado o de Gobierno, Bruselas. 2 y 3 de mayo de 1998. A esa fecha, no entran a formar parte de la Unión Monetaria ni Grecia quien no cumplió con los criterios de inflación, déficit, tipo de cambio y tipos de interés, ni Suecia, quien no tenía asegurada la independencia del Banco Central, ni Dinamarca y Reino Unido quienes pese cumplir los criterios notificaron al Consejo que, en principio, no participarían en la tercera fase el 1 de



El consenso social¹⁹ con el que se han acometido las reformas necesarias ha permitido que se alcance con éxito este reto histórico, siendo además uno de los ejes de la política económica para la estabilidad y la creación de empleo²⁰. Se podría destacar el caso de la reforma laboral realizada en España que ha sido negociada por el gobierno (tanto socialista como popular), los sindicatos (principalmente UGT y CCOO) y los empresarios (COE).

Una vez que el proceso de construcción de la Unión Monetaria está por concluir se pueden establecer algunas lecciones²¹ entre las que destacan:

- la necesidad de abordar con constancia los procesos más ambiciosos, pero al mismo tiempo con la flexibilidad necesaria para no ponerlos en peligro, aludiendo a la existencia de la cláusula "opting out"²² (permite a los Estados no integrarse en la UEM) con la misma fuerza que la "opting in".
- los procesos de cambio deben realizarse con una gran rigurosidad técnica que aleje toda tentación de improvisación y los compromisos hay que asumirlos con responsabilidad. De esta forma la UEM ha ido acompañada de medidas técnicas como el sistema TARGET, la fijación de los tipos de cambios irrevocables entre las monedas nacionales y el euro que entraron en vigor el 1 de enero de 1999²³, la independencia de los Bancos Centrales, etc.
- la política ganó la partida, tanto desde la perspectiva de los esfuerzos políticos realizados por los gobiernos para cumplir con las exigencias pedidas, como desde las autoridades europeas que permitieron rebajar los supuestos teóricos de formación de una unión monetaria²⁴.
- la puesta en marcha de políticas rigurosas no tiene por qué crear situaciones de conflicto interno en las sociedades si éstas alcanzan un importante consenso sobre la idoneidad de los objetivos. En este sentido, como ya se ha mencionado, en España se ha realizado un

enero de 1999. Grecia se incorpora a la Zona Euro el 1 de enero del año 2001 con un tipo de cambio de 340,750 dracmas por euro.

¹⁹ Un estudio realizado por Demoscopia en agrupación con distintas empresas de estudios de mercado de la Unión Europea publicado el 15 de enero de 2001 (Diario El País), pone de manifiesto como los españoles tienen una opinión sobre la media en lo que se refiere a la confianza en las instituciones europeas como la Comisión (el 37% de los encuestados tiene entre mucha y bastante confianza en este -la media está en 35%- y en lo que se refiere al Parlamento Europeo este porcentaje aumenta al 39% -37% para el total de países-). Los países con unos mejores indicadores son Luxemburgo e Italia.

²⁰ Montoro, C.: "La política económica española y la Unión -económica y Monetaria Europea" en Información Comercial Española. Núm. 767, diciembre 1997-enero 1998. Pág. 15-22

²¹ García de la Cruz, J.M. y Sánchez Díez, A.: "La creación de una nueva moneda, el euro: lecciones de la experiencia y posicionamiento en el mercado monetario y financiero internacional", en Indicadores Económicos. Departamento de Economía. Universidad Nacional del Nordeste. Resistencia (Argentina). Núm. 41. Septiembre 2000.

²² Gran Bretaña y Dinamarca han hecho uso de este derecho anunciando que no deseaban formar parte de la Unión Monetaria.

²³ Los tipos de conversión irrevocables del euro por una unidad de moneda nacional son los siguientes: Franco belga: 40,3399, Marco: 1,95583, Franco francés: 6,55957, Libra irlandesa: 0,787564, Lira: 1936,27, Franco luxemburgués: 40,3399, Florin: 2,20371, Chelín: 13,7603, Escudo: 200,482, Markka: 5,94573, Peseta: 166,386. Desde el 1 de enero de 2001, Grecia entró a formar parte de la UEM con un tipo de cambio 340,750 dracmas por euro.

²⁴ Por ejemplo, en lo relativo a la rigurosidad del criterio de convergencia nominal de la deuda pública.

profunda reforma laboral o en Italia se ha permitido el pago de un impuesto destinado a reequilibrar las finanzas públicas. Estas dos economías son señaladas como ejemplos por S. Amín debido a los efectos positivos que la UE ha tenido sobre su territorio, debiéndose en especial a la eficacia de las políticas nacionales y del Estado del Bienestar²⁵.

- Finalmente, la creación de la unión monetaria ha puesto a prueba la madurez de la integración europea impulsado por motivos políticos (evitar que Alemania y Francia desencadenaran en el futuro una tercera guerra mundial) y que ha alcanzado su madurez económica (unión económica y monetaria) imponiéndose como una alternativa al todopoderoso Estados Unidos.

Esta evolución de la experiencia integradora europea, especialmente dinámica desde la segunda mitad de los años 80, ha venido acompañada de movimientos desreguladores y liberalizadores (condiciones del mercado único) que buscan aumentar los niveles de competencia entre Estados y empresas, así como de procesos de privatización que, aunque no de carácter obligatorio²⁶, se han generalizado en la Unión. Estas dos medidas han forjado un nuevo alineamiento del sector empresarial europeo, y entre ellos del español. En este punto se puede destacar las estrategias de fusión y de internacionalización²⁷ de las firmas, las cuales están siendo utilizadas como un elemento de reposicionamiento en los mercados produciendo transformaciones en la estructura de la propiedad de los medios de producción con repercusiones, quizá todavía desconocidas, sobre las economías nacionales regionales y global.

Así como la adhesión a la CEE obligó a realizar la reconversión industrial, el desarrollo y la profundización de la integración europea ha traído grandes cambios sectoriales para los servicios registrándose una tendencia a la liberalización como mecanismo, según sus defensores²⁸, para reducir los precios, aumentar la calidad y la productividad y redistribuir la renta desde los grupos de interés de empresarios y trabajadores hacia los consumidores.

Pero además de las modificaciones directamente ligadas a la integración de España en la Unión Europea se han dado cambios derivados de la política interna, entre los que se destaca la propia evolución de la política industrial.

²⁵ Amín, S.: *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona. Paidós. 1999. Pág. 139.

²⁶ La legislación europea no obliga a la enajenación del Sector Público Empresarial, tan sólo a la apertura a la competencia.

²⁷ Ambos temas se tratan el capítulo IV de una forma más detallada.

²⁸ Desde otra perspectiva se afirma la liberalización ha supuesto la sustitución de una situación de monopolio público a otra de oligopolio privado, no consiguiendo los beneficios que se podrían suponer en el ámbito teórico de redistribución de la renta, o al menos no en el sentido de aumentar el bienestar.

Tabla II.3.

ETAPAS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL DE ESPAÑA DESDE LA ADHESIÓN A LA CEE
PERIODO DE ADAPTACIÓN A LA EUROPEIZACIÓN DE DECISIONES EN LA POLÍTICA INDUSTRIAL. 1986-1988 (Ministro Croissier)
<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de reconversión industrial: Siderurgia, construcción naval, minería del carbón y empresas de defensa con pérdidas crónicas • Aumento de las competencias comunitarias, encaminadas a la implantación del mercado interior.
FORMULACIÓN DE UNA POLÍTICA INDUSTRIAL POR COMPETITIVIDAD, 1988-1993 (Ministro Azranzadi)
<ul style="list-style-type: none"> • Actuaciones normativas tendentes a modificar el marco institucional: Ley de Industria y Ley de Ordenación del Sector Petrolero. • Programas de Promoción industrial de carácter horizontal • Programas sectoriales: de carácter permanente (quedan limitadas a intervenciones en aquellos sectores que, como el energético, precisen la instrumentación de mecanismos de regulación por imperativos de eficiencia) y de carácter excepcional y transitorio (políticas de ajuste estructural que, de acuerdo con los requisitos de la CE, deben ir orientados a alcanzar unos objetivos de competitividad en los plazos fijados; son los casos de la construcción naval, minería, carbón, etc.)
POLÍTICA INDUSTRIAL ACTIVA, DE MEJORA DEL ENTORNO Y DE APOYO A LA EMPRESA, 1993-1996 (Ministro Eguigaray)
<ul style="list-style-type: none"> • Publicación del Libro Blanco de la Industria. Septiembre de 1995 • Principales medidas adoptadas: Plan Renove, Ley %/1995 de enajenación de participaciones públicas en determinadas empresas, Plan de ayudas a Seat y Ordenación del Sector Eléctrico.
POLÍTICA INDUSTRIAL DE ADAPTACIÓN A LAS ESTRUCTURAS INDUSTRIALES. Desde 1996 (Ministro Piqué)
<ul style="list-style-type: none"> • Ejes prioritarios: mejora del entorno empresarial, consolidación de la competencia, actuaciones específicas de fortalecimiento de la competitividad industrial y política de privatizaciones²⁹

Fuente: Oporto del Olmo, A.: "Comentarios acerca de la política de la industria y la política industrial de 1986 a 1996" en *Información Comercial Española*, núm. 766, octubre-noviembre. Balance de 10 años en la Unión Europea. 1997

La aceptación del acervo comunitario y de la supranacionalidad existente en el marco de la Unión Europea no ha supuesto el fin de la posibilidad de actuación en materia de políticas públicas. Se ha puesto de manifiesto la necesidad de modificar las formas de intervención siendo necesario recurrir a otros instrumentos y campos de actuación diferentes como el fomento de la innovación tecnológica, la promoción de las PYMEs, la política regional, de medio ambiente, etc. Es decir, la incorporación del acervo comunitario (y la aceptación de la supranacionalidad) y de las medidas preparatorias del mercado interior han supuesto un cambio en los instrumentos de política industrial pero no el fin de las políticas activas. Así, se demuestra en las actuaciones de los distintos gobiernos, evolucionando desde una política más proteccionista en la que el Estado tenía un papel primordial en las actividades económicas (se destacan los programas de promoción industrial de carácter horizontal o sectorial, el Plan Renove, etc.) a una política acorde con los postulados liberales del primer gobierno popular, encaminada a la retirada del Sector Público del ámbito productivo, el cual destaca por su plan de privatizaciones³⁰.

Con la reestructuración de la Administración pública que se genera en el año 2000 tras las elecciones generales y la formación del segundo gobierno de José María Aznar, el

²⁹ Dada la importancia de las privatizaciones para la nueva configuración del tejido productivo español, se desarrolla posteriormente dicho proceso en la economía española.

³⁰ Como posteriormente se analizará con mayor detalle, el proceso fue iniciado de una forma tímida y arbitraria por el gobierno socialista, pero no fue hasta 1996, con el Partido Popular en el ejecutivo, cuando se diseñó un programa específico para el desmantelamiento del Sector Público empresarial.

Ministerio de Industria desaparece. La política industrial se centra en la promoción de la competitividad del sector empresarial que se articula de forma dispersa desde distintos ámbitos del Sector Público empresarial pudiendo destacar el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Según la OCDE, pese a la profunda experiencia reformadora de España desde la segunda mitad de la década de los ochenta, quedan todavía reformas por realizar. Se busca recuperar la competencia como instrumento para introducir disciplina en los mercados basándose en la liberalización como uno de los ejes básicos de las reformas estructurales³¹, lo que pone de manifiesto de España se ha incorporado plenamente al credo neoliberal. Los cambios en ciertos sectores, como por ejemplo los servicios de telecomunicaciones, energía y financieros, repercuten en el precio de estos que a su vez tiene efectos, directos e indirectos, en el desenvolvimiento de otros sectores productivos como la industria.

Las recomendaciones institucionales de la OCDE³² sobre la profundización de las reformas estructurales de la economía española se orientan básicamente a la flexibilización de la regulación del mercado de trabajo³³, la liberalización de distintos mercados de productos para fomentar la competencia en materia de agua, suelo, servicios postales, transporte, electricidad, telecomunicaciones, gas y comercio minorista y controlar las subvenciones públicas³⁴. Igualmente, respecto al sistema financiero³⁵ se previene sobre el incremento del riesgo que está asumiendo con su internacionalización agresiva en la región latinoamericana y finalmente en lo que se refiere al Sector Público³⁶ se plantea la necesidad de reducir el gasto.

³¹ Iranzo Martín, F. R. E Izquierdo Llanes, G.: “Las reformas estructurales pendientes” en Información Comercial Española. Núm. 767, diciembre 1997-enero 1998. Pág. 63-74

³² OCDE: Estudios económicos de la OCDE: España. Ginebra. OCDE. 2000

³³ Ver Tabla II.4 referida a las recomendaciones para continuar con las reformas estructurales I.

³⁴ Ver Tabla II.4 referida a las recomendaciones para continuar con las reformas estructurales II.

³⁵ Ver Tabla II.4 referida a las recomendaciones para continuar con las reformas estructurales III.

³⁶ Ver Tabla II.4 referida a las recomendaciones para continuar con las reformas estructurales IV.

Tabla II.4

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES I		
RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO ANTERIOR	MEDIDAS APLICADAS	MEDIDAS A APLICAR
MERCADO LABORAL ³⁷		
A.- Reformar la legislación de protección del empleo		
Las indemnizaciones por despido siguen estando entre las más elevadas de la OCDE y deberían rebajarse	Prolongación hasta 2000 de los nuevos contratos indefinidos para determinados grupos.	Empezar una reforma global de las legislaciones de protección del empleo que afecte a los trabajadores fijos.
Asegurar que las sentencias de los juzgados de lo social relativas a indemnizaciones por despido se ajustan al espíritu de la legislación vigente.		Como en el estudio económico anterior
Eliminar la autorización administrativa en los despidos colectivos		Como en el estudio económico anterior
		Perfeccionar los incentivos existentes a los contratos indefinidos mediante reducciones de la cotización a la Seguridad Social, minimizándose así las distorsiones en el mercado laboral.
B.- Reformar el sistema de prestaciones por desempleo		
Reforzar los incentivos a la búsqueda de empleo	La cobertura del seguro de desempleo se ha ampliado.	Vigilar para que esta medida no afecte a los incentivos de búsqueda de empleo. Tener en cuenta las indemnizaciones por despido, al establecer el importe de las prestaciones de desempleo.
		Hacer más restrictivas las condiciones para tener derecho a las prestaciones del Plan Empleo rural para impulsar la movilidad geográfica de la mano de obra.

(continúa)

³⁷ Es considerado también por Iranzo Martín, F. R. E Izquierdo Llanes, G. Op. Cit. Pág.67-68

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES I (continuación)		
RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO ANTERIOR	MEDIDAS APLICADAS	MEDIDAS A APLICAR
MERCADO LABORAL		
C.- Aumentar la flexibilidad de los costes laborales y del horario de trabajo		
La negociación colectiva debe aprovechar el potencial de flexibilidad introducido en 1997 y permitir que los salarios reflejen las condiciones macroeconómicas	Introducción de la cláusula de descuelgue en los acuerdos colectivos provinciales, aunque no han sido muy utilizadas.	Intentar llegar a un acuerdo para suprimir las negociaciones de los convenios en el ámbito sectorial y provincial. Esto reforzará la flexibilización salarial, la competitividad de las empresas y la movilidad de la mano de obra entre las distintas CCAA.
	Los tipos de cotización al seguro de desempleo se recortaron 0,25 puntos porcentuales.	Aumentar los topes de las bases de cotización a la Seguridad Social, para rebajar los costes de los asalariados con más bajo nivel de remuneración.
		Mejorar la flexibilidad del nuevo contrato indefinido a tiempo parcial.
		No favorecer las iniciativas de las Autonomías para reducir la jornada laboral, ya que aumentan los costes laborales y perjudican la creación de empleo.
D.- Favorecer las políticas activas de mercado del trabajo		
Condicionar las prestaciones de paro a la formación o la participación en programas de acción social.		Igual que en el estudio anterior.
		Mejorar el control de la eficiencia de las políticas activas de mercado laboral
E.- Mejorar la cualificación y especialización de la mano de obra		
Los programas de formación deberían maximizar la experiencia profesional		Igual que en el estudio anterior.

(continúa)

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES II		
RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO ANTERIOR	MEDIDAS APLICADAS	MEDIDAS A APLICAR
MERCADO DE PRODUCTOS		
A.- Fomento de la competencia en los mercados de productos ³⁸		
	Se ha hecho obligatoria la comunicación de los proyectos de fusión. Se prepara una nueva ley de defensa de la competencia que debiera reforzar los recursos y las competencias de las autoridades responsables.	Acelerar la puesta en marcha de la ley y estudiar la creación de un organismo independiente que absorba las fusiones del Tribunal y del Servicio de la defensa de la Competencia.
Agua	Proposición del Gobierno de reforma de la Ley de Aguas e introducción del mercado de este recurso para algunos usuarios.	Racionalizar la fijación del precio del agua y estudiar la ampliación a todos los recursos hídricos del mercado de derechos de la propiedad. Simplificar y reducir el plazo para la concesión de los permisos de construcción de viviendas
Suelo: suavizar las restrictivas regulaciones a la utilización del suelo, que perjudican la movilidad de los trabajadores.		
Fomentar la competencia de los servicios postales	Nueva ley que liberaliza parcialmente los servicios postales	
Transporte: considerar el establecimiento del concurso para las concesiones de larga duración en algunos servicios de RENFE	Privatización de la empresa de autocares Enatcar de transporte interurbano	Apertura del transporte ferroviario a la competencia y estudio de la concesión de explotación en régimen de franquicia en el ferrocarril y en los transportes urbanos.

(continúa)

³⁸ Se puede incluir además de las consideradas por la OCDE la liberalización del mercado del suelo en tanto que su elevado precio repercute sobre el precio de los inmuebles y los negocios y es uno de los principales problemas económicos que distorsionan el bienestar social y las actividades económicas. Ver Irazo Martin, F. R. E Izquierdo Llanes, G Op Cit. Pág. 69.

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES II (continuación)		
Promoción de la competencia en sectores previamente dominados por empresas públicas. ³⁹	Electricidad: privatización de ENDESA, reducción de los precios regulados, mayor elección para el usuario de tamaño medio. Telecomunicaciones: permiso para la entrada de varios operadores de telefonía móvil y básica. La Ley de hidrocarburos de 1998 y sus enmiendas han liberalizado el suministro de gas para los grandes consumidores. Elaboración de medidas de fomento de la competencia en la distribución de carburantes al por menor.	Fomento de la competencia en la generación de interconexión. Racionalizar el proceso y condiciones para obtener una licencia. Impulsar la competencia en el sector del gas. Examinar los efectos de las participaciones cruzadas en los mercados de gas y electricidad para evitar prácticas de colusión.
Comercio minorista	Creación de un servicio de consulta en las provincias para facilitar la creación de empresas	Rebajar las restricciones de las Autonomías sobre los horarios comerciales y reducir más los trámites administrativos necesarios para la creación de nuevas empresas.
B. - Subvenciones públicas		
		Reducir el apoyo a la industria y concentrarlo en los objetivos horizontales para evitar distorsiones a la competencia.
		Centrar el apoyo a la agricultura en incentivos a la reestructuración e impulsar la transparencia de los criterios de reparto de las subvenciones del Estado y de las Autonomías.

(continúa)

³⁹ Las reformas del sector energético también son consideradas por Iranzo Martín, F. R. E Izquierdo Llanes, G. Op. Cit. Pág. 71

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES III		
RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO ANTERIOR	MEDIDAS APLICADAS	MEDIDAS A APLICAR
MERCADOS FINANCIEROS		
		Mantener la vigilancia de la supervisión de la gestión de riesgos por parte de la banca, especialmente respecto a los riesgos en Iberoamérica y a las grandes instituciones de crédito.
		Evitar posiciones dominantes en el sector bancario y en el caso de las Cajas de Ahorro favorecer estructuras de propiedad del capital que permitan una reestructuración del sistema bancario según las reglas del mercado.
	Reforma de la Ley de los Mercados de Valores para simplificar las emisiones de capital, promover la titulación de activos y desregular las instituciones de inversión colectiva.	
	Nueva Ley de Capital-riesgo que aumente los incentivos fiscales de los fondos de capital-riesgo y los sitúe bajo el control del organismo regulador del mercado de valores.	

(continúa)

RECOMENDACIONES PARA CONTINUAR LAS REFORMAS ESTRUCTURALES IV		
RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO ANTERIOR	MEDIDAS APLICADAS	MEDIDAS A APLICAR
SECTOR PÚBLICO		
Pensiones: reducir las pensiones en relación a las cotizaciones, con objeto de controlar los pasivos no provisionados.	Aumento de las pensiones mínimas	Revisar la generosidad de las pensiones, aumentar las bases de cotización y reducir los incentivos a la prejubilación. Plantear la introducción de un sistema de capitalización que complete el sistema de reparto.
Sistema sanitario: ampliación de las reformas en la gestión de hospitales.	Algunos hospitales han sido transformados en fundaciones públicas y otros están en estudio.	Acelerar la puesta en marcha y la adopción de presupuestos globales en vez de la presupuestación vinculada al puesto.
Medicamentos: control del gasto.	Promoción de genéricos y proyecto de aplicación de un sistema de precios de referencia. Recorte de márgenes de distribución de productos de farmacia.	Extender y acelerar la autorización de genéricos, al tiempo que se introduce alguna fórmula de participación en el pago de los medicamentos por los pensionistas.
Empleo público	Proyecto de Ley de la función pública que introduce incentivos a la productividad de los funcionarios	Mejorar los incentivos a la movilidad geográfica de los funcionarios para fomentar la coordinación de la concesión de transferencias a las CCAA, con la transferencia del empleo público.

Fuente: OCDE: Estudios económicos de la OCDE: España. Ginebra. OCDE. 2000. Pág. 103-105

Con la aplicación de estas medidas, en la opinión de la OCDE, España alcanzaría la situación de una economía liberalizada, con condiciones favorables para competir en el mercado mundial global.

La implementación de las reformas derivadas, directa o indirectamente, de la pertenencia de España a la UE ha supuesto cambios en la estructura socioeconómica del país a la vez que ha permitido tener una mejor posición a nivel internacional, siendo reconocida como una de las economías donde más rápidamente ha crecido su competitividad⁴⁰.

Todos estos cambios se han manifestado en:

- Desde 1986 se pueden identificar tres fases en el crecimiento del producto interior bruto: dos expansivas, 1986-1991 con un crecimiento medio anual del 3,9%⁴¹ y 1994-1998⁴² con un 3,2% y, una recesiva identificada en el bienio 1992-1993 con una media del 0,3%.
- La inflación se ha ido controlando año tras año registrando un incremento de los precios cada vez menor. El índice de precios del consumo ha pasado de 61,8 a 110 en el periodo 1986-1999 según el Instituto Nacional de Estadística.
- El mercado de trabajo español ha seguido la evolución marcada por los ciclos económicos. La tasa de paro ha pasado del 21,2% de 1986 al 15,9% en 1999. Sin embargo, se registraron importantes incrementos en el periodo de crisis alcanzando dicha tasa el 24,2% en 1994. Todo ellos han ido acompañado de una expansión del mercado de trabajo con un aumento de la población activa, especialmente por la progresiva incorporación femenina al mercado laboral.
- El sector industrial ha visto incrementar su producción de forma que el Índice de Producción Industrial (IPI) ha pasado de 86 en 1986 a 114,2 en 1999⁴³. Sin embargo, la utilización de la capacidad productiva, al margen de las oscilaciones cíclicas, apenas ha aumentado ya que era del 78,7 en 1986 y de 79,9 en 1999⁴⁴.
- Los tipos de interés se han reducido cerca de la mitad de su valor inicial con el fin de favorecer la inversión productiva. El tipo de interés del crédito entre 1 y 3 años de los bancos ha pasado de 15,4% (15,5% en las Cajas de Ahorro) en 1986 a 4,67% (6,22% en

⁴⁰ Otras economías donde han crecido rápidamente su competitividad son China, Japón, México, Singapur y Malasia. El indicador utilizado es las importaciones mundiales con respecto a 50 grupos de productos (desagregación a 3 dígitos CUCI). Mortimore, M.: "Nuevas estrategias de las empresas transnacionales en el proceso de globalización: la oportunidad que representan los SIPIs para algunos países en desarrollo" presentado en la Universidad de Deusto, Bilbao el 19 de diciembre de 2000.

⁴¹ Está calculado a partir de los datos de Contabilidad Nacional publicados por el INE en pesetas constantes de 1986.

⁴² No se incluyen los datos de 1999 para el cálculo de las tasas de variación medias anuales ya que dicho dato procede de elaboración propia y puede introducir distorsiones. No se encuentra publicado el PIB de 1999 en pesetas constantes de 1986 como consecuencia de las modificaciones introducidas en la metodología por parte del INE derivada de la armonización de la Contabilidad Nacional de los Estados Miembros de la UE.

⁴³ Los datos referentes a 1999 son la media de los tres primeros trimestres según la información publicada por el FMI.

⁴⁴ Media de los tres primeros trimestres según las publicaciones del Ministerio de Industria y Energía.

las Cajas) en 1999, el valor para el caso de préstamos de más de 3 años ha bajado desde el 15,4% (15,3% en Cajas) al 6,13% (7,48%) en el mismo periodo.

- El índice de acciones de España⁴⁵ ha pasado de tener un valor de 204 en 1986 a alcanzar 1070 en 1999.
- Se ha dado un incremento en la inserción de la economía española en los mercados internacionales medido en términos de grado de cobertura $[(\text{exportaciones} + \text{importaciones}) / \text{PIB}]$ de forma que este indicador ha pasado del 37,5% en 1986 al 76,2% en 1998 medido en términos reales.
- El peso de las exportaciones españolas hacia América Latina ha pasado del 4,58% en 1986 al 6,24% en 1998 (5,46% en 1999). Es decir, que la entrada en vigor del Mercado Interior Único –MIU–, lejos de desviar mercancías de los países latinoamericanos a los europeos benefició las relaciones comerciales hispanoamericanas. Sin embargo, la evolución de las importaciones españolas de América Latina ha tenido una evolución contraria de forma que no sólo han perdido importancia, pasando del 6,84% en 1986 al 3,94% en 1998 y al 3,56% en 1999, sino que la consolidación de la Europa sin fronteras, reforzado por la situación de recesión, supuso el inicio de una sustitución en los suministradores internacionales.
- España ha pasado de una situación de receptor neto de capitales extranjeros a una situación de emisor neto de capitales a partir de 1997. Las salidas de capital de España ascendieron de 5.397 millones de dólares en 1996, a 12.522 en 1997, 19.042 en 1998 y 35.414 en 1999 como consecuencia de la localización de grandes empresas de servicios financieros, energía y telecomunicaciones en Latinoamérica.
- Se ha registrado un incremento de la productividad de un 1,9% de media anual entre 1985 y 1995, lo que supone en todo el periodo un aumento del 21,2% frente al 19,8% de la UE⁴⁶.
- Se ha incrementado el esfuerzo en I+D en tanto que en 1985 este era del 0,29% del PIB y en 1995 ya se situaba en el 0,9% aunque si bien todavía lejos de las ratios de otros países comunitarios que se sitúan en el 3%.
- Se ha dado una capitalización de la economía española, de forma que en materia de infraestructuras, la inversión pública ha aumentado más de un 50% en el periodo 1985-1995.

La incorporación de España a la UE no es tan sólo importante por los cambios registrados a nivel interno, sino también porque le ha permitido reposicionarse en la economía mundial. Así, se puso fin del aislamiento internacional que venía caracterizando a la economía española desde el final de la guerra civil aunque con una importante apertura a partir de la década de los 60 con los Planes de Estabilización y de Desarrollo, todavía bajo el gobierno del

⁴⁵ Indicador elaborado por la Dirección General de Previsión y Coyuntura. Ministerio de Economía.

⁴⁶ Ver Elorza Cavengt, J.: "Reflexiones y balance de diez años en la Unión Europea" en Balance de 10 años de la Unión Europea. Información Comercial Española, núm. 766, octubre-noviembre de 1997. Pags. 15-29

General F. Franco. El hecho fundamental, no es ya el aumento del comercio exterior⁴⁷ o la participación en los movimientos de capitales internacionales⁴⁸, sino también el papel activo en las relaciones exteriores de la Unión⁴⁹. En este punto es esencial señalar el papel que España ha jugado en la configuración del nuevo modelo de relaciones con el Arco Mediterráneo y con América Latina, destacando su papel como anfitrión en acontecimientos de tan alta importancia como las Conferencias de Paz de Oriente Medio (1992), la firma de la Paz entre el ejército y la guerrilla guatemalteca, etc. Y en un ámbito meramente económico, por ejemplo se puede destacar la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina, el Caribe y la UE en junio de 1999⁵⁰, el nacimiento de Latibex⁵¹ en 1999, siendo este el mercado de valores latinoamericanos en euros donde la Bolsa de Madrid juega el papel central, etc.

A modo de conclusión se podría afirmar que la pertenencia de España a la Unión Europea, ha sido un factor de modernización que le ha permitido tener una base sólida de la estructura productiva de forma que tiene potencial para haber iniciado su proceso de internacionalización (localizado en América Latina) de una forma cualitativa y cuantitativa muy importante reflejándose en una buena situación de las ventajas de propiedad de las empresas, como se verá en el capítulo V.

2.2.- Los cambios estructurales en los sectores que han protagonizado la internacionalización de la economía española: telecomunicaciones, energía y servicios financieros.

El proceso de internacionalización de la economía española está protagonizado por un número reducido de multinacionales que originan una importante concentración sectorial en la salida de capital extranjero hacia América Latina. Estos son⁵² la extracción de petróleo (27,37⁵³% de la inversión española directa en América Latina en el periodo 1993-1999), los servicios financieros (11,83%), las telecomunicaciones (9,08%) y la distribución de electricidad, gas y agua (9,08%). La característica común de estos sectores es que tradicionalmente han

⁴⁷ Las exportaciones realizadas por España suponían el 1,02% del volumen mundial en 1980 y el 1,96% en 1999, según los datos de la OMC.

⁴⁸ España recibía el 5,67% de los flujos totales mundiales en el periodo 1988-1993 descendiendo hasta el 1,2% en 1999. Sin embargo, su peso relativo respecto de las salidas de capitales mundiales aumentó desde el 1,20% como media entre 1988 y 1993 al 4,43% en 1999 según los datos de Naciones Unidas.

⁴⁹ Por ejemplo en materia de diplomacia internacional se puede destacar el nombramiento de J. Solana como "Mister PSEC".

⁵⁰ Aunque esta Cumbre se desarrolla bajo la presidencia alemana del Consejo, la idea de convocar esta reunión surge de los gobiernos de España y Francia.

⁵¹ Para tener más información sobre Latibex se puede ver: Casilda Béjar, R.: II Foro Europeo de Empresas Latinoamericanas: el mercado de valores latinoamericanos en euros. Madrid. Bolsa de Madrid. Latibex. Septiembre de 2000

⁵² La metodología utilizada por el Registro incluye el grupo 14 de holdings, que no especifica la actividad y supuso en el periodo 1993-1999 el 37,47% de la inversión española hacia América Latina.

⁵³ Concentrado en Argentina a través de la operación de adquisición de YPF por Repsol en 1999.

estado protegidos por el Estado en tanto que se consideraban estratégicos para el manejo del modelo de desarrollo (proteccionista).

El cambio en la filosofía económica (giro hacia posturas neoliberales) que postula la reducción del tamaño del Estado, y en especial del Sector Público empresarial, acompañado de elementos como las exigencias en materia de liberalización y desregulación impuestas por la Unión Europea para la consolidación del Mercado Interior y la Unión Monetaria, así como los avances tecnológicos, que permiten superar algunas de las características que hacían que estos servicios fueran técnicamente considerados como públicos y requiriéndose su suministro bajo régimen de monopolio, han traído consigo importantes cambios en la estructura económica de los sectores anteriormente citados que deben necesariamente ser conocidos para entender el por qué de su internacionalización.

Uno de los objetivos buscados con la liberalización de los sectores tradicionalmente protegidos era el incremento de la competencia⁵⁴ como condición esencial para mejorar la eficiencia de las estructuras económicas, que se suponían obsoletas explotadas bajo monopolios públicos. Sin embargo, tras implementar los procesos de liberalización se ha originado un proceso de concentración empresarial con importantes repercusiones para la economía española, europea y también latinoamericana. Por lo tanto peligra, en primer lugar, el supuesto generalmente admitido de que la liberalización se traduce en competencia⁵⁵, y en segundo lugar, que esta competencia sea eficiente a la hora de alcanzar el logro de sus objetivos buscados. Esta evidencia ha generado un creciente interés por políticas y organismos centrados en la regulación sectorial y en la defensa de la competencia.

A continuación se muestra la evolución del marco regulatorios y los cambios en la estructura de mercados de los sectores que han protagonizado la internacionalización de la economía española. Las modificaciones registradas en la última década en los servicios han liderado el fenómeno de cambio estructural⁵⁶.

⁵⁴ Desde un punto de vista clásico la competencia es el estado necesario y suficiente para propiciar beneficios, no sólo económicos sino también sociales. Se supone que los beneficios económicos son repartidos equitativamente entre los agentes.

⁵⁵ Por mucho tiempo, se ha supuesto la existencia de un mecanismo automático de transmisión entre la liberalización de sectores y el aumento de la competencia en estos.

⁵⁶ Aproximadamente el 50% del cambio estructural en el periodo 1980-1997 se debe al sector de servicios según los cálculos de Eurostat. Para ver la metodología seguida consultar. Commission of European Communities. European competitiveness report 2000. Brussels. Commission of European Communities. 2000

2.2.1.- El sector de las telecomunicaciones.

El sector de las telecomunicaciones ha sido el pionero en la ola de expansión internacional de las empresas multinacionales españolas hacia América Latina, con la presencia de Telefónica en Chile y Argentina en 1989. Sin embargo, este no ha sido un caso aislado ni geográficamente (es decir que sólo se registre en España) ni sectorialmente (exclusivo de las telecomunicaciones).

En la década de los noventa las actuaciones encaminadas a la liberalización de las telecomunicaciones se generalizaron en el mundo. Años antes, Estados Unidos, Reino Unido, Suecia, Japón, Australia, Nueva Zelanda y Chile habían sido los pioneros en esta materia registrando un crecimiento del sector, estímulos de la demanda, reducciones de precios y un proceso acelerado de innovación⁵⁷.

El sector de las telecomunicaciones español se ve afectado por las actuaciones que han tenido lugar en el plano multilateral, comunitario y nacional. En referencia al primero, en 1997 los gobiernos de 69 países firmaron un acuerdo en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) dirigido a reducir las barreras del comercio internacional de las telecomunicaciones.

En el plano comunitario, el proceso de liberalización de las telecomunicaciones se ha planteado como un elemento básico para la búsqueda de una mayor competitividad para los Estados Miembros. Las telecomunicaciones se han concebido como el corazón de la Sociedad de la Información de forma que estas pueden favorecer nuevas oportunidades de negocios y que se pueden traducir en mejoras en los niveles de vida de los ciudadanos⁵⁸. El proceso de liberalización se ha centrado en terminar con los monopolios⁵⁹, tradicionalmente favorecidos por la política industrial nacional, y en garantizar la armonización de la legislación, los servicios y los mercados en cada uno de los Estados⁶⁰.

Los puntos del programa común de liberalización y armonización de la UE buscan favorecer la progresiva apertura de los mercados a la competencia, la liberalización de las condiciones de acceso a mercados abiertos comunes tanto en redes como en servicios,

⁵⁷ CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 1999*. Santiago de Chile: CEPAL, Naciones Unidas, 2000

⁵⁸ Urrutia, B.: "The EU telecommunications sector during the 1990s: liberalisation, regulation and competition policy" en *Boletín Latinoamericano de Competencia*, núm. 9. Febrero de 2000. Pág. 130-142

⁵⁹ Los monopolios públicos en Europa eran: Belgacom, BT, Deutsche Telecom, France Telecom, KPN, EPT, OTE, PTA, Portugal Telecom, Sonera, Telecom Eireann, Telecom Italia, Telefónica, Tele Danmark y Telia.

⁶⁰ Formalmente esto se ha hecho a través de la aprobación de Directivas de obligado cumplimiento para los Estados Miembros.

aplicación de las reglas de competencia en el sector, la creación del Instituto Europeo de Estandarización de Telecomunicaciones en 1988, etc⁶¹.

Este proceso de liberalización ha sido largo, ya que se inició en la década de los 80 con la aparición del Libro Verde sobre el Desarrollo de Servicios y Equipos de Telecomunicaciones (1987) dentro del contexto de preparación del Mercado Único. Básicamente se centraba en la eliminación de todos los obstáculos y las divergencias nacionales y armonización de las políticas nacionales.⁶² Tras la entrada en vigor del Mercado Interior Único en 1993 se inicia el segundo periodo en la liberalización de las telecomunicaciones en la Unión. La Directiva de la Comisión 96/19/CE insta la plena competencia en los mercados de telecomunicaciones según una serie de plazos que se observan a continuación y que terminó con la liberalización total el 1 de enero de 1998.

Tabla II.5.

CALENDARIO DE LA LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	
Apertura de infraestructuras suministradas por terceros y uso compartido de redes, otras instalaciones y emplazamientos.	1 de julio de 1996
Notificación a la Comisión de procedimientos de licencia o declaración relacionado con los servicios de telefonía vocal y el suministro de redes públicas	1 de julio de 1997
Publicidad de procedimiento de licencia o de declaración para la prestación de servicios de telefonía vocal y el suministro de redes públicas.	1 de julio de 1997
Asegurar la disponibilidad de la numeración apropiada para todos los servicios de telecomunicaciones y su adjudicación.	1 de julio de 1997
Publicidad de las condiciones de interconexión a servicios de telefonía vocal y red pública conmutada para empresas suministradas de servicios o redes ⁶³ .	1 de julio de 1997
Reajustes de precios para lograr tarifas de servicio universal sobre costes reales ⁶⁴	1 de enero de 1998
Evaluación de restricciones al uso de redes públicas para la transmisión de TV-cable	1 de enero de 1998
Apertura de telefonía vocal y creación y suministro de redes públicas de telecomunicaciones ⁶⁵	1 de enero de 1998
Revisión de la situación de los Estados Miembros y evaluación de los regímenes de financiación del servicio universal.	1 de enero de 2003

Fuente: Sobre la base de la Directiva de la Comisión 96/2/CE, tomado de Martín Urbano, P.: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Madrid. Ediciones GPS-Madrid. 1999. Pág. 138.

La transposición a la legislación española se ha realizado sin consumir el periodo de transición que se le permitía⁶⁶ estableciéndose la Ley de Liberalización de Telecomunicaciones en 1997. Hasta llegar hasta este punto fueron necesarias numerosas modificaciones en la legislación española⁶⁷, entre las que se puede destacar la Ley 31/87 de Ordenación de las

⁶¹ Urrutia, B.: Op. Cit.

⁶² Martín Urbano, P.: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Madrid. Ediciones GPS y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO -Madrid. 1999.

⁶³ Las medidas referidas a la interconexión se aplicarán durante 5 años a partir de la fecha de supresión efectiva de los derechos especiales y exclusivos.

⁶⁴ De no ajustarlos, los Estados con desequilibrios tarifarios informan a la Comisión de su situación acompañando calendario para su supresión progresiva.

⁶⁵ Se dan 5 años más a los Estados con redes menos desarrolladas o 2 más con redes pequeñas solicitándolo y justificándolo.

⁶⁶ Por ejemplo, para Irlanda y Portugal entró en vigor en 1999 y para Grecia en 2001.

⁶⁷ Para una información más detallada véase Martín Urbano. P: Op. Cit.

Telecomunicaciones –LOT- en 1987, como principal regulación global del sector. En 1992 se establece el Plan Nacional de Telecomunicaciones y la Ley de Reforma de la LOT como instrumentos para introducir las directivas 90/388/CE y 90/387/CE. En los años sucesivos se introducen cambios en distintos servicios de telecomunicaciones como las comunicaciones por satélite, conmutación de datos, radiocomunicadores, telefonía móvil, etc. En 1997 con la Ley 12/1997 de liberalización de las telecomunicaciones se pone fin a la explotación de régimen de monopolio introduciendo las directivas 95/62/CE de telefonía vocal, 96/2/CE de comunicaciones móviles y personales, 96/19/CE de competencia plena, 97/13/CE, de autorizaciones y licencias, 97/33/CE de servicio universal e interoperatividad.

En la Tabla II.6 se detallan cuales han sido las modificaciones legales ligadas al sector de las telecomunicaciones.

Tabla II.6

TELECOMUNICACIONES. EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULADOR CONSTITUCIONAL	
PRINCIPALES NORMAS	CARÁCTER
Constitución Española de 1978	Garantías al derecho de comunicación. Atribución exclusiva del Estado en telecomunicaciones y compartida con CC.AA en medios de comunicación
Ley 31/87 de Ordenación de las Telecomunicaciones	Primera regulación global del sector. Incorpora Libro Verde de las Telecomunicaciones de 1987 y algunos desarrollos
R.D. 1066/1989, de 28 de agosto, sobre Equipos Terminales	Desarrollo de la LOT. Incorpora la Directiva de la Comisión 88/301/CE sobre liberalización de equipos terminales.
Contrato entre Telefónica y el Estado, de 26 diciembre de 1991, BOE 23 de enero 1992	En cumplimiento de la LOT. Adapta el contrato a la nueva realidad con carácter administrativo y los prepara para la pérdida total del monopolio.
Plan Nacional de Telecomunicaciones de 1992	En cumplimiento de la LOT. Se introduce un instrumento básico orientador de los servicios y la infraestructura del sector
Ley 32/1992, de 18 de diciembre, de Reforma de la LOT	Introducción Directivas 90/388/CE de servicios y 90/387/CE marco ONP.
Ley 35/1992, de 22 de diciembre, de Televisión por Satélite	Incorpora Libro Verde de Comunicaciones Vía Satélite de 1990 y Directivas 88/301/CE y 90/388/CE.
R.D. 764/1993, de 21 de mayo, sobre servicios VSTA porteador de comunicaciones satélite.	De acuerdo con la LOT, amplía el alcance de la ONP habilitando a Retevisión. Telefónica de España y al O.A.C. y Telecomunicaciones.
R.D. 804/1993, de 28 de mayo, las telecomunicaciones sobre conmutación de datos.	De acuerdo con la LOT, amplía el alcance de la ONP, abriendo a la competencia estos servicios de valor añadido por paquetes o circuitos.
R.D. 56/1994, de 21 de enero, sobre servicios porteadores de radiocomunicaciones trunking.	De acuerdo con la LOT, amplía el alcance de la ONP habilitando a Retevisión y Telefónica de España.

(continúa)

TELECOMUNICACIONES. EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULADOR CONSTITUCIONAL	
PRINCIPALES NORMAS	CARÁCTER
R.D. 1486/1994, de 1 de julio, sobre Telefonía Móvil.	De acuerdo con la LOT, amplía el alcance de la ONP, abriendo a la competencia estos servicios de valor añadido. Incorpora el Libro Verde de las Comunicaciones Móviles y Personales de 1994 y algunos desarrollos.
R.D. 152/1995, de 3 de febrero., sobre reventa de capacidad del servicio porteador de telecomunicaciones.	De acuerdo con la LOT, amplía el alcance de la ONP, abriendo a la competencia estos servicios de valor añadido.
Ley 37/1995, de 12 de diciembre, de Telecomunicaciones por Satélite	Incorpora el Libro Verde de las Comunicaciones Móviles y Personales de 1994 y la Directiva 94/46/CE liberalizadora del mercado de bienes y servicios de telecomunicaciones por satélite.
Ley 42/95, de 22 de diciembre, de Telecomunicaciones por Cable	Incorpora el Libro Verde de Infraestructuras y Redes de Televisión por Cable de 1994 y la Directiva 95/51/CE de restricciones al uso de las redes de televisión por cable.
Ley 37/1995, de 12 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y Orden Público.	Liberaliza las infraestructuras alternativas a las de los titulares de servicios portadores y finales.
R.D.1994/1996, de 6 de sept., de Reglamento de la Comisión de la Mercado de las Telecomunicaciones.	Separa funciones de regulador y explotador según planteamientos UE Arbitro del sector.
Ley 12/1997, de 24 de abril, de Liberalización de las Telecomunicaciones, procedente del R.D. 6/1996, de 7 de julio, de Liberalización de las Telecomunicaciones	Acaba el monopolio. Recoge Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Introduce Directivas 95/62/CE de ONP en telefonía vocal, 96/2/CE de comunicaciones móviles y personales, 96/19/CE de competencia plena, 97/13/CE, de autorizaciones y licencias, 97/33/CE de servicio universal e interoperatividad en la ONP.
Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones.	Sustituye casi todas las normas anteriores. Introduce criterios UE

Fuente: Sobre la base de la Directiva de la Comisión 96/2/CE, tomado de Martín Urbano, P.: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Madrid. Ediciones GPS-Madrid. 1999. Pág. 253

Los cambios estructurales en el sector de las telecomunicaciones se ven favorecidos por el acelerado proceso de internacionalización de la producción⁶⁸, de la liberalización sectorial y apertura de los mercados nacionales, la propia transformación del sector ocasionada

⁶⁸ Se recuerda que se genera un proceso de retroalimentación en la medida que la internacionalización de la producción (globalización productiva) se ve favorecida por las telecomunicaciones en la medida que incrementa su eficiencia e introduce formas de gestión, organización y producción diferentes. Por otro lado el desarrollo de las telecomunicaciones, entre otros avances tecnológicos, están influidos por las oportunidades de aplicación a los procesos productivos, en la medida que han sido aquellos que han generado mayores incrementos en la eficiencia de las actividades económicas las que han registrado unos niveles de innovación de forma más acelerada.

por las innovaciones tecnológicas⁶⁹, las nuevas necesidades de la demanda⁷⁰, la expansión de internet, la interrelación de las actividades de telecomunicación, informática, etc.

El sector de las telecomunicaciones comenzó su reactivación desde 1986⁷¹, registrándose altos niveles de inversión nacional en el periodo 1988-1992 alcanzando una participación del 4,99% sobre el total de la formación bruta de capital fijo. Otros de los indicadores que pueden mostrar los cambios estructurales que se registraban en el sector de las telecomunicaciones españolas, mientras comenzaba el proceso de expansión internacional (liderado por el entonces monopolio de propiedad pública, Telefónica) en América Latina, son:

- Caen las listas de espera hasta alcanzar un total de 25.000 peticiones en 1993 (en 1992 eran de 120.000).
- Se amplía la red de forma que en 1986 existían 24,6 líneas por cada 100 habitantes pasando a 35,5 en 1992.
- Se desarrolló la digitalización de las líneas que alcanzaron el 36,37% en 1993 tras abandonarse en 1990 la instalación de los sistemas analógicos⁷².

De forma simultánea en el tiempo se aprueba el Plan Nacional de Telecomunicaciones⁷³ con la planificación del sector para el periodo 1991-2002 que incluye como objetivos principales: satisfacer las necesidades de la sociedad en materia de telecomunicaciones, evitar la acentuación de las desigualdades y la aparición de bolsas de marginación derivadas del acceso desigual a los avances de la tecnología, consolidar el sector desde la vertiente de operador de servicios, industria y dinamizador de tecnología, etc. y avanzar para la creación del Espacio Europeo de las Telecomunicaciones. Esta sucesión de objetivos generales se materializaban en objetivos más específicos. Sin embargo, aunque el grado de cumplimiento del Plan está sin cuantificar, la crisis de 1993-1994, el elevado grado de endeudamiento de Telefónica⁷⁴ y el recorte de la inversión pública condicionada por el obligado cumplimiento de los Criterios de Convergencia alejaron al Plan del logro de sus objetivos.

⁶⁹ Algunas de las innovaciones más destacadas son la utilización de fibra óptica, cable, red RDSI, etc.

⁷⁰ El sistema de producción global, el trabajo en red, la producción flexible, exige cada vez mas que los trabajadores y los consumidores estén comunicados con mejor acceso a las telecomunicaciones más novedosas.

⁷¹ Ver Martín Urbano, P. Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Ediciones GPS-Madrid y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO. 1999. Capítulo España y el proceso liberalizador de la Unión Europea.

⁷² Se aprecia como es un cambio derivado de la aplicación de innovaciones tecnológicas anteriormente mencionado.

⁷³ Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medioambiente. Plan Nacional de Telecomunicaciones 1991-2002. Madrid. Dirección General de Comunicaciones. 1995

⁷⁴ La importancia de la situación financiera deriva de que el Plan recibía financiación de las actividades reguladas y no reguladas. El 91% de las actividades reguladas correspondía a Telefónica.

Desde comienzos de los años 90⁷⁵, el sector de las telecomunicaciones casi ha duplicado su peso en la producción nacional, hasta alcanzar el 3,14% en 1999. Paralelamente, como consecuencia de la liberalización del sector y la apertura a la competencia, característica de los últimos años de la década, se aprecia una caída de la importancia de Telefónica⁷⁶ sobre el total del sector. Sin embargo, no se observa que la creciente importancia de las telecomunicaciones en la economía española se haya traducido en un mayor aporte a la creación de empleo, que por el contrario ha disminuido ligeramente. Uno de los elementos que ayudan a explicar este fenómeno que podría parecer contradictorio, es que, como se verá con posterioridad, el segmento más dinámico de las telecomunicaciones lo forma la telefonía móvil donde la creación de empleo es inferior a la media del propio sector.

Tabla II.7

LAS TELECOMUNICACIONES EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA				
%	1985	1990	1996	1999
Facturación de servicios finales/PIB	1,66	1,76	2,11	3,14
Telefónica/sector de telecomunicaciones	84,5	86,9	85,6	67,0
Empleo del sector/empleo total	0,69	0,65	0,55	0,63
Inversión del sector/inversión total	n.d	n.d	n.d	4,62

Fuente: Martín Urbano, P.: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Madrid. Ediciones GPS-Madrid. 1999. y actualizado para 1999 con la información registrada en Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones: Anuario de Telecomunicaciones 1999. Madrid. CMT. 2000

Dentro del análisis del mercado de las telecomunicaciones se puede diferenciar la infraestructura (red de transporte, elementos de conmutación y red de conmutación) y los mercados de servicios (telefonía básica, servicios móviles, alquiler de circuitos⁷⁷, transmisión de datos⁷⁸, comunicaciones corporativas⁷⁹, transporte y difusión de señales audiovisuales (servicios telemáticos e interactivos y servicios audiovisuales).

Desde el punto de vista de las **infraestructuras**⁸⁰, el mercado español cuenta todavía con un importante campo de crecimiento incorporando los avances tecnológicos al uso masivo. Desde este punto de vista, el 49,1% de la red de transmisión es de fibra óptica (frente al 50,9% de radio enlaces) siendo el 7,72% de capacidad digital alta (frente al 27,19% de capacidad digital media y el 65,09% de capacidad baja). En relación a la Red de distribución, el 93,16% es cable de cobre (frente al 1,98% de fibra óptica y el 4,85% coaxial).

⁷⁵ Se recuerda que las telecomunicaciones se adelantó temporalmente en la experiencia de internacionalización de las multinacionales españolas, comenzando en 1989 con su presencia en Chile y Argentina.

⁷⁶ Posteriormente se verá el grado de importancia de la empresa en cada segmento del mercado.

⁷⁷ Telefónica factura el 91,6% del total compitiendo con Retevisión (5,9%), GTS (1,3%), Euskaltel (0,5), etc.

⁷⁸ Telefónica Data factura el 90% compitiendo con BT (7%) y la ITT (1%), entre otros.

⁷⁹ Telefónica Data factura el 66,35%, Telefónica de España el 28,37% y Global One el 1,35% entre otros.

Existe una única red de telefonía fija y global que es propiedad de Telefónica, pero la normativa comunitaria determina que existe libre acceso a dicha red para todos los competidores, previo pago de una tarifa que es regulada y determinada por el Gobierno. El 1 de enero de 2001, se fijó una cuota de 2.163 pesetas por mes⁸¹ que debe ser pagada por los operadores a Telefónica por disponer de sus líneas y ofrecérselas a sus clientes. El grupo empresarial dominante ha expresado su descontento en tanto que pedía una cuota de 2.646 pesetas aludiendo que esta era la cuota mínima que permite mantener la rentabilidad de las inversiones.

Respecto a los mercados de la telefonía, el negocio se concentra en la telefonía básica⁸² y móvil⁸³ con una presencia menor de otros servicios⁸⁴. La característica principal del sector de las telecomunicaciones, como se verá con posterioridad para otros sectores como la electricidad, es su grado de concentración observado desde distintos espacios.

La concentración mayor se observa si se considera el número de empleados (63,07% de la telefonía fija) seguido de la inversión (52%). El dinamismo del sector viene protagonizado por el crecimiento de la telefonía móvil que incrementó su facturación en 1999 respecto al año anterior en un 46% mientras que el sector en su conjunto lo hizo en un 16,7%, registrándose un crecimiento muy débil de los servicios básicos. El acceso a Internet es uno de los mercados con mayor perspectiva de crecimiento para el futuro (60% en 1999), sin embargo, en 1999 tan sólo suponía el 0,43% de los ingresos de facturación. Esta tendencia pone de manifiesto una caída de la concentración observada por los tipos de servicios prestados.

⁸⁰ Se recuerda que las infraestructuras se dividen en red de distribución (48% de la inversión en 1999), la red de conmutación (28%) y la red de transporte (24%). El total de inversiones fueron 700.000 millones de pesetas en 1999.

⁸¹ Según lo acordado el coste será de 2.100 pesetas para el año 2002 y de 2.050 pesetas para el año 2003, según las informaciones publicadas por El País (29 de diciembre de 2000). Es una de las tarifas de alquiler de líneas locales más barata de Europa. Los precios en otros países son: 2.279 pesetas en Italia, 2.163 pesetas en Alemania, 2.055 pesetas en Austria, 2.080 en Holanda, 3.703 pesetas en Finlandia y 2.840 pesetas en Francia. Tan sólo resulta más barato en Dinamarca con un precio de 1.381 pesetas.

⁸² Supuso el 46,66% de la facturación por servicios finales de telecomunicaciones en 1999 (1,36 billones de pesetas).

⁸³ Su facturación es el 21,17% (0,61 billones de pesetas) del total recaudado en 1999.

⁸⁴ Se incluye el alquiler de circuitos, las comunicaciones corporativas, la transmisión de datos, el transporte y difusión de la señal audiovisual, el acceso a internet y satélite (por orden de importancia según la facturación en 1999).

Tabla II.8

MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES				
%	Facturación por servicios finales	Número de empleados	Inversión	Gasto en publicidad
Telefonía básica	46.66	63.07	52	36.06
Telefonía móvil y otros servicios de comunicaciones móviles	21.17	10.15	33	41.86
Audiovisual	18.96	20.97		
Resto	13.21	5.81	15	22.08

Fuente: Elaboración propia sobre la información registrada en Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones: Anuario de Telecomunicaciones 1999. Madrid. CMT. 2000

A continuación se muestra la estructura del mercado en los negocios de telefonía fija y móvil, en tanto que son los más importantes y los que se han desarrollado con una mayor importancia por capital español en América Latina. Se presenta la estructura del mercado destacando los productos y los operadores más importantes.

La telefonía fija⁸⁵, constituye el segmento principal del negocio de las telecomunicaciones pese a que el avance tecnológico de los últimos años que ha permitido el desarrollo de otros segmentos, especialmente la telefonía móvil. Esta competencia creciente con la telefonía celular ha hecho que se introduzca una serie de aplicaciones y facilidades, así como servicios complementarios de carácter optativo (números inteligentes, contestadores automáticos, desvío de llamadas, etc.) para mantener la cuota de mercado adquirida en el mercado.

Dentro de la telefonía fija destacan las llamadas metropolitanas (27% de la facturación⁸⁶), donde no rige la competencia, seguida de las llamadas interprovinciales (22,2%) y las llamadas de fijo a móvil (24,3%), que además, a excepción de las interprovinciales, han sido las que han registrado un mayor dinamismo desde 1997⁸⁷. En todos los negocios citados, Telefónica mantiene una cuota de mercado que supera el 90%, con la excepción de las llamadas interprovinciales donde se aproxima. A una distancia importante le siguen los operadores que consiguieron las primeras licencias para operar en el recién mercado liberalizado, Retevisión (1995) y Lince (1999). El mayor grado de competencia, si es que los porcentajes de concentración no nublan el concepto de competencia, se alcanza en las llamadas interprovinciales, que presenta, por otro lado, una ralentización en sus volúmenes de facturación, lo cual no muestra posibilidades de mejorar en cuanto a la competencia entre operadores.

⁸⁵ Técnicamente incluye la telefonía básica, los servicios suplementarios, los servicios de red inteligente, los servicios de información, los servicios públicos (emergencias y otros), los servicios de operadora, los servicios corporativos, los servicios de red digital de servicios integrados y los servicios de acceso directo. En 1999 suponía el 46,66% de los ingresos por facturación.

⁸⁶ El valor absoluto de la facturación es de 285 miles de millones de pesetas de los cuales el 99,5% de corresponde a Telefónica.

Tabla II.9.

CUOTAS DE MERCADO DE TELEFONÍA FIJA ⁸⁸						
% según facturación de 1999	Telefonía fija	Larga distancia ⁸⁹	Interprovinciales ⁹⁰	llamadas provinciales ⁹¹	Telefonía fija a móviles ⁹²	llamadas a números de inteligencia de red ⁹³
Cuota de mercado del producto		11,9	22,2	9,8	24,3	3,4
Telefónica	94,34	90	87,12	95,97	90,68	98,18
Retevisión	3,06	5,73	7,56	3,04	5,33	0,06
Lince ⁹⁴	1,09	1,82	2,35	0,29	1,98	1,73
Otros	1,51	2,45	2,97	0,7	2,01	0,03

Fuente: Elaboración propia sobre la información registrada en Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones: Anuario de Telecomunicaciones 1999. Madrid. CMT. 2000

Estos indicadores, unido al hecho de que el segmento de las llamadas metropolitanas no está abierto a la competencia abarcando en 1999 el 26% (285 miles de millones de pesetas) de la telefonía fija, hacen dudar sobre la existencia de competencia en el mercado de las telecomunicaciones.

Aunque Telefónica mantiene una posición de líder, se ha visto obligado a introducir en su estrategia de negocios cambios para mantener su rentabilidad, que se han materializado, entre otros⁹⁵, en la presencia en mercados externos, especialmente en América Latina, poco maduros en elementos básicos⁹⁶ donde se han dado oportunidades de inversión a través de los procesos de privatización.

Los servicios de telefonía móvil⁹⁷ es el segmento de mercado de la telefonía más dinámico habiéndose registrado un importante incremento de la tasa de penetración en el mercado español⁹⁸. De forma general supone la prestación de comunicaciones y datos que

⁸⁷ Las llamadas metropolitanas crecieron (según facturación) un 23,45% en 1998 y un 14,3% en 1999, las llamadas de fijo a móvil un 39,7% y un 33,7% frente a la caída del 9,1% y un 19,1% de las llamadas interprovinciales en los mismos años.

⁸⁸ Se incluyen solamente los segmentos abiertos a la competencia, es decir se excluyen las llamadas metropolitanas.

⁸⁹ Supone el 11,9% de la facturación de la telefonía fija en 1999, un total de 720 miles de millones de pesetas.

⁹⁰ Abarca el 22,2% del total de la facturación de la telefonía fija en 1999, con 234 miles de millones de pesetas.

⁹¹ El 9,8% del total de la facturación de la telefonía fija (103 miles de millones de pesetas) se corresponde con las llamadas provinciales en 1999.

⁹² Absorbe el 24,3% del total en 1999 con 257 miles de millones de pesetas.

⁹³ Supone el 3,4% de la facturación de la telefonía fija en 1999, es decir 357 miles de millones de pesetas.

⁹⁴ Actúa con la marca comercial UNIZ.

⁹⁵ Prestación de nuevos servicios, reducción de tarifas, aprobación de planes de descuento (Pais 30, Europa 15, Plan Hello, etc. para clientes domésticos), etc.

⁹⁶ A diferencia del caso español donde el potencial de crecimiento viene, no por generalizar el servicio a la población, sino por sofisticar los servicios prestados y mejorar la calidad.

⁹⁷ Supone el 21,17% del total de la facturación del sector de las telecomunicaciones en 1999.

⁹⁸ En 1997 el 10,8% de la población utilizaba la telefonía móvil, frente al 16,3% de 1998 y el 38,1% de 1999, sin embargo la utilización de este servicio sigue siendo menor que en la UE.

utiliza una red de telecomunicaciones móvil, es decir con una red cuyos puntos de terminación no están en ubicaciones fijas, incluye los servicios de telefonía móvil automática, de radiobúsqueda y de radio comunicaciones en grupo cerrado de usuarios (trunking). Este segmento está liderado por la prestación de servicios de telefonía móvil automática que concentra el 99,53% del mercado en 1999.

Tabla II.10.

CUOTAS DE MERCADO EN LA TELEFONÍA MÓVIL (% según facturación por operaciones de 1999)	
Telefonía Móvil	99,53
Radiomensajería	0,26
Trunking	0,21

Fuente: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

El crecimiento de los servicios móviles⁹⁹, ha sido posible gracias a la caída de los costes en la prestación de este servicio derivado del acceso a nuevas tecnologías. El monopolio de la telefonía móvil en España finalizó en 1995 con la entrada del segundo operador, Airtel. Posteriormente entró un tercer operador, Retevisión, que bajo la marca de Amena presta los servicios a partir del 24 de enero de 1999. La aparición de nuevos operadores ha desencadenado una guerra en las tarifas con tendencias fuertes a la baja así como la aparición de múltiples planes¹⁰⁰ que han complicado el mercado de la telefonía. La telefonía móvil ha contado también con problemas de saturación en las frecuencias que se intentan solventar a través de la puesta en marcha del Sistema Universal de Telecomunicaciones (UMTs)¹⁰¹ que permite transmitir mas información y que ha desencadenado una guerra por obtener las licencias para operar en este segmento de mercado en los países europeos¹⁰².

El Grupo Telefónica mantiene una presencia mayoritaria en el segmento de la telefonía móvil, aunque si bien se observa un nivel de concentración inferior al registrado en la fija¹⁰³. El hecho de que la telefonía móvil sea la más dinámica y con niveles de concentración inferiores introduce mejores expectativas respecto al incremento de la competencia en este mercado.

⁹⁹ Fue del 52% en 1999 respecto a 1998 de la cifra total del negocio que superó al 38,6% de año anterior. Este crecimiento se debió casi de forma exclusiva al incremento de los servicios de telefonía móvil automática (53%) que viene siendo exponencial, frente al 11,6% de los servicios a grupos cerrados y la caída en un 59,3% de la radiobúsqueda.

¹⁰⁰ Las dos opciones básicas que hay es a través de contrato o de tarjeta (prepago) que pese a resultar más caro supone el ahorro de las cuotas de conexión.

¹⁰¹ Su funcionamiento se está retrasando (el plazo previsto era agosto de 2001) y los operadores y los fabricantes de la tecnología han afirmado que no estará disponible hasta el año 2002.

¹⁰² Telefónica en principio se mostró interesada en acceder a las licitaciones. En febrero del año 2001 parece registrar un cambio de estrategia al retirarse de las subastas de Francia y Holanda y focalizar su actividad en los acuerdos con Portugal Telecom en Brasil. Sin embargo, Telefónica sigue manifestando su interés por los mercados europeos consiguiendo una licencia de telefonía móvil por la que ha pagado 8.401 millones de euros dentro del consorcio 3G (Telefónica y Sonera) que financiará a través de la emisión de deuda. El mercado alemán tiene el mayor potencial dentro de Europa, con 82 millones de habitantes y está menos desarrollados como otros como el Reino Unido o Italia.

¹⁰³ En este caso es del 94,34% en 1999.

Tabla II.11

CUOTAS DE MERCADO EN LA TELEFONÍA MÓVIL ¹⁰⁴ (% según facturación por operaciones de 1999)	
Telefónica Móviles	62,81
Airtel	33,72
Retevisión Móvil	2,99
Mensatel	0,17
RadioRed1	0,17
Sistelcom	0,06
Otros	0,08

Fuente: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

Se observa además que esta concentración, liderada por el Grupo Telefónica, se da en todos los servicios de la telefonía móvil, incluidos los servicios marginales menos importantes.

Tabla II.12

OPERADORES EN EL MERCADO DE LA TELEFONÍA MÓVIL			
	Operador	Tecnología	Cuota de mercado (%) ¹⁰⁵
Telefonía móvil automática ¹⁰⁶	Telefónica Móviles (Moviline)	Tecnología analógica	63,11
	Telefónica Móviles (Movistar)	Tecnología digital GSM-900 y DCS-1800	
	Airtel Móvil	Tecnología digital GSM-900 y DCS-1800 y comunicaciones móviles con aeronaves (TFTS)	33,88
	Retevisión Móvil (Amena)	Tecnología digital DCS-1800	3,01
Servicios de radiobúsqueda	Mensatel (Participada por Telefónica)		64,5
	Cersa		
	Sistelcom		23,7
	Operadores locales		11,8
Servicios de radiocomunicaciones	RadioRed1 (filial de Telefónica)	Tecnología analógica	77,9
	Teletrunk	Tecnología analógica	14,2
	Canal de Comunicaciones Unidas (CCU)	Tecnología analógica	5,6
	Sociedad Gallega de Telecomunicaciones	Tecnología analógica	2,3
	Tetra	Tecnología digital	n.d
	Telefónica Móviles	Tecnología digital	n.d
	Teletrunk	Tecnología digital	n.d

Fuente: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones

Aunque con matizaciones, según productos y servicios, existe una gran concentración en los servicios fundamentales de la telefonía fija y móvil. Se está registrando una convergencia en la prestación de la telefonía fija y móvil de forma que el usuario de un servicio

¹⁰⁴ Incluye la telefonía móvil automática, los servicios de radiobúsqueda y de radiocomunicaciones.

¹⁰⁵ Según total de facturación en 1999.

¹⁰⁶ El 61,6% corresponde a fórmulas de prepago donde Telefónica tiene el 59,6% del mercado frente al 32,1% de Airtel y el 8,3% de Retevisión (Amena).

de telefonía, utiliza un servicio u otro en función de sus necesidades y del menos coste relativo de cada llamada¹⁰⁷. Se pueden ver algunos indicadores del mercado visto de una forma agregada¹⁰⁸.

- El 67,79% de la facturación global corresponde a telefonía fija frente al 32,21% de servicios móviles.
- El 42,5% de los usuarios son de telefonía móvil y el 57,5 de fija.
- Por minutos cursados, el 80,04% corresponde a telefonía fija y el 10,96% a móvil.
- Por tipo de operaciones destacan las llamadas de fijo a fijo local (58,8%), las llamadas de fijo a fijo de larga distancia (18,6%), las llamadas de móvil a móvil (6,2%), las llamadas de fijo a móvil (4,8%), las llamadas de móvil a redes fijas nacionales (4,6%) y de forma residual las llamadas de fijo a redes internacionales (1,9%) y de móvil a redes internacionales (0,4%) según minutos.

Recapitulando respecto a la situación de los operadores en el mercado, destaca la presencia de Telefónica como agente principal en todos los segmentos del mercado, aunque si bien la apertura del sector ha permitido la entrada de otros operadores, tanto en redes como en servicios, como se muestra en las Tabla II.13 y Tabla II.14:

¹⁰⁷ Ver Comisión del Mercado de Telecomunicaciones: Informe anual 1999. Madrid. Comisión del Mercado de Telecomunicaciones. 2000

¹⁰⁸ El análisis numérico está realizado sobre la base de la telefonía fija y móvil, excluyendo el alquiler de circuitos, la transmisión de datos, comunicaciones corporativas, transporte y difusión de señales audiovisuales y conccional, servicios telemáticos e interactivos y servicios audiovisuales.

Tabla II.13

PRINCIPALES OPERADORES DE REDES			
Públicas	Tipo de red	Autoprestación	Tipo de red
-Telefónica	T,C,P,DSI,M,B,TR,TC	-Renfe	T
-Retevisión	T,C,DSI,M,	-Red Eléctrica	T
-Airtel	T,M	-Endesa	T
-Hispasat	S,AT	-Hidrocantábrico	T
-Otras redes de transmisión ¹⁰⁹	T,M	-Iberdrola	T
-Org. Autón. Correos y Telégrafos	T	-Unión Fenosa	T
-Euskaltel	T,C,DSI	-Canal Isabel II	T
-Cableuropa	TC	-Red Generalitat Catalunya	T
-Agrupación de Operadoras del Cable	TC	-Red Xunta Galega	T
-Otras redes cable ¹¹⁰	TC	Alternativas	Tipo de red
-Sistelcom	B	-Internet	I
-Cersa	B		
T= Transmisión, C= Conmutada, P= Paquetes, DSI= Digital, S= Satélite; AT= Apoyo Terrestre; Servicios Integrados, M= Móvil, B= Radiobúsqueda, TR= Trunking, TC= Televisión Cable; I= Interactiva			

Fuente: Martín Urbano. P: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Ediciones GPS-Madrid y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO. 1999. Pág. 236

109 Colt Telecom España SA, Interterminal SA, Esprit Telecom España SA, BT Telecomunicaciones SA, y Jazz Telecom SA tienen concedidas licencias de telefonía fija y móvil con red propia. Otros operadores están pendientes de la concesión.

110 Cable i Televisió de Catalunya, Cable Axarquía, Sevillana de cable, Santander de cable, Burgos sistemas de cable; etc..

Tabla II.14

PRINCIPALES OPERADORES DE SERVICIOS			
Telefonía fija	Tipo de Servicio	Comunicaciones móviles	Tipo de servicio
-Telefónica (Cabitel, Ibercom)	B,CP,CE,	-Telefónica (T-Móviles, Radio Red, Mensatel)	M,VSAT,TR,RB
-Retevisión	B	-Airtel Móviles	M
-Uni2	B	-Retevisión (Amena)	M,VSAT
-Colt Telecom España	B,CE	-Otros pendientes espectro ¹¹¹	M
-Comunitel Global	B	-OAC y Telégrafos	VSAT
-Interterminal	B	-Teletrunk	TR
-Esprit Telecom España	B,CE	-Sogatel	TR
-BT Telecomunicaciones	B,CE	-Sistelcom	RB
-Jazz Telecom	B	-Radiobip	RB
-Airtel	B	Difusión	Tipo de servicio
-Otros pendiente licencia ¹¹²	B	-Retevisión	T,R
-Euskaltel	B	-Hispasat	T,R
-RSL Com Spain	CP	-Telefónica	T,R
-France Télécom	CE	-Algunas CC.AA.	T,R

(continúa)

111 France Telecom, Colt Telecom España, Interterminal, Esprit Telecom España, Jazz Telecom

112 AXS Telecom España, Dynamic Telecom de España, Med Telecom, RSL, Tele 2 Europe, Iridium, entre otras;

PRINCIPALES OPERADORES DE SERVICIOS			
Telefonía fija	Tipo de Servicio	Comunicaciones móviles	Tipo de servicio
-Cable & Wireless	CE	Televisión por cable	Tipo de servicio
-Global One	CE	-Telefónica	TC
-World Telecom	CE	-Cableuropa	TC
-Otros ¹¹³	CE	-Agrupación de Operadoras del Cable	TC
Transmisión de datos	Tipo de servicio	-Otros operadores ¹¹⁴	TC
-Telefónica Transmisión Datos	D	Textos	Tipo de servicios
-France Télécom	D	-OAC y Telégrafos	TX, TG
-BT Telecomunicaciones	D	-Telefónica (Infovía Plus)	I
-Global One	D	-BT (Interpista)	I
-Cable & Wireless	D	-Retevisión (Retenet)	I
-Otros ¹¹⁵	D	-Global One (Dial IP)	I
B= Básica, CP=Cabinas Públicas, CE=Comunicaciones Empresa, TR=Trunking, TX=Telex, TG=Telegramas, TC=Televisión Cable, M=Móvil, T=Televisión, R=Radio, RB=Radiobúsqueda, I=Internet, D=Datos, VSAT=VSAT			

Fuente: Martín Urbano. P: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Ediciones GPS-Madrid y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO. 1999. Pág. 237

El análisis del sector de las telecomunicaciones en España a finales de la década de los 90, tras someterse a un fuerte proceso de liberalización muestra un alto grado de concentración que se observa a través de los indicadores utilizados por la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones apreciándose importantes diferencias entre los distintos segmentos. Por ejemplo, destaca el hecho de la existencia de una menor competencia en el segmento que genera un mayor volumen de ventas como son las llamadas metropolitanas de telefonía fija.

¹¹³ IGR, Sita-Equant

¹¹⁴ Cable i Televisió de Catalunya, Cable Axarquía, Sevillana de cable, Santander de cable, Burgos sistemas de cable; etc..

¹¹⁵ IBM, AT&T, Sita, otros

Tabla II.15

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES								
Mercado de referencia	Tipo de servicio	Número de operadores	C2 ¹¹⁶	C4 ¹¹⁷	NR90 ¹¹⁸	IH1999 ¹¹⁹	IH1998	Inestab. 98-99 ¹²⁰
Telefonía fija	Metropolitanas	18	99,77	100	1	0,9954	1	0,23
	Provinciales	23	99	99,7	1	0,9954	1	0,23
	Interprovinciales	29	94,68	98,67	2	0,7656	0,8698	5,88
	Internacionales	28	94,4	96,93	2	0,7963	0,8872	5,6
	Fijo a móvil	29	96,01	98,8	1	0,8257	1	9,32
	Servicios de inteligencia de red	9	99,91	99,97	1	0,9643	1	1,82
Servicios móviles	Servicios de telefonía móvil automática	3	96,99	100	2	0,5495	0,6058	5,71
	Servicios de radiocomunicaciones en GCU	4	0	0		0,6307		0
	Servicios de radiobúsqueda	3	91,8	100	2	0,5045	0,3624	12
Transmisión de datos		7	97	98	1	0,8150	0,6695	9,5
Alquiler de circuitos		9	97,6	98	1	0,8574	0,9608	6,15
comunicaciones corporativas		14	95	98	1	0,8840	0,8121	5
Transporte y difusión de señal audiovisual conveccional	Contribución soporte	2	93	100	1	0,6185	0,7738	6,5
	Soporte	1	100	100	1	1	1	0
Provisión de acceso a Internet		30	30	47	más de 20	0,0798	0,0979	
Servicios audiovisuales	Televisión en abierto	5	61	97,8	4	0,2591	0,2640	3,4
	Televisión de pago	3	99	100	2	0,7310	0,8362	6,8

Fuente: Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones; Anuario de Telecomunicaciones 1999. Madrid. CMT. 2000. Pág. 144.

Nota: Para ver la metodología utilizada de estos indicadores véase la fuente bibliográfica citada.

La alta concentración que se da en el sector requiere una constante vigilancia por parte de las autoridades regulatorias sectoriales y del Tribunal de Defensa de la Competencia para evitar que se produzca distorsiones en la competencia.

El liderazgo de Telefónica ha hecho que, a diferencia de otros sectores como la energía¹²¹ y los servicios financieros¹²², no se hayan registrado fusiones o adquisiciones con repercusiones directas sobre la estructura del mercado nacional.

¹¹⁶ Índice de concentración de dos empresas. Cuanto más cerca esté de 100 mayor es la concentración en el sector.

¹¹⁷ Índice de concentración de cuatro empresas. Cuanto más cerca esté de 100 mayor es la concentración en el sector.

¹¹⁸ Número relevante de empresas. Número de empresas que concentran el 90% de la cuota de mercado.

¹¹⁹ Índice de Herfindahl. Un valor cercano a cero indica baja concentración. El valor se aproxima a cero cuando hay un mayor número de empresas y más equitativamente están distribuidas las cuotas de mercado.

¹²⁰ Es la media de las pérdidas y ganancias de cuota de mercado de las distintas empresas. Un valor próximo a cero indica que no hay cambios en las cuotas de mercado relativas de las empresas en el mercado.

¹²¹ Aunque si bien la fusión entre Endesa e Iberdrola se frustró debido a que las imposiciones de desinversión exigidas por el gobierno no fueron aceptadas por los operadores, este sector está en constante dinamismo en lo que se refiere a su reestructuración.

El sector de las telecomunicaciones ha articulado una respuesta al nuevo contexto sectorial que se ha fraguado en la década de los noventa. En este sentido, Telefónica a través de su filial Telefónica Internacional (TISA) comenzó desde 1989 un rápido proceso de expansión internacional que respondía adelantándose a los cambios en materia de regulación e innovación que vendrían en la década de los noventa y que se verá de forma detallada en el capítulo IV.

2.2.2.- El sector energético¹²³

El sector de la energía, tanto referido a la producción/distribución de la energía eléctrica, gas y agua como a las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles, se ha convertido desde la segunda mitad de la década de los noventa en el más dinámico respecto de su actividad transnacional en América Latina.

Tradicionalmente en la gran mayoría de las economías el mercado de la energía ha sido un sector protegido controlado por el Sector Público, tanto de las denominadas economías desarrolladas como en vías de desarrollo, que lo explotaba en exclusividad por considerarse un monopolio natural. La justificación radicaba en que los costes fijos eran lo suficientemente altos para que tan sólo resultara rentable la explotación por un solo operador que necesariamente debía ser público. Esta justificación residía en que la recuperación de los costes de implantación se hacían en un periodo de tiempo muy elevado, que hacía que esta actividad no resultara atractiva para el sector privado. Sin embargo, la incorporación de nuevos desarrollos tecnológicos ha permitido suprimir la barrera que hacía de este negocio una actividad monopólica.

Las transformaciones que ha tenido lugar a escala mundial¹²⁴ se han reflejado en el proceso de liberalización del sector energético europeo, como en el caso de las telecomunicaciones. El mercado europeo se considera maduro¹²⁵ de forma que la liberalización se ha asumido más como una medida que privilegia al buen servicio al cliente que a los problemas de abastecimiento. Desde esta perspectiva se supone que la suspensión de esta

¹²² Destacan las últimas fusiones en 1999 entre el Banco Santander y el Central Hispano y entre el Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria.

¹²³ Dentro de la energía se incluye la extracción y el refino de petróleo, el tratamiento de combustibles y la producción/distribución de electricidad, gas y agua. Sin embargo, estas actividades son consideradas metodológicamente de diferentes formas según las distintas instituciones. De esta forma, la CEPAL incluye las actividades ligadas al petróleo como sector primario y la UNCTAD como industria manufacturera. El Ministerio de Economía en la disposición de grupos para el registro de la IED diferencia entre el Grupo 02 (producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua) y Grupo 03 para las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles.

¹²⁴ Comenzaron en los Estados Unidos y el Reino Unido.

¹²⁵ La afirmación de que el mercado europeo es un mercado maduro, se apoya por ejemplo en el indicador de energía per cápita (Kgeo/habitante). Este para el caso europeo ha pasado de 3.458 en 1985 a 3.759 en 1997, mientras que la media mundial lo ha hecho de 1.625 en 1985 a 1.629 en 1997.

actividad como servicio público no era de esperar que originara graves distorsiones socioeconómicas.

La forma legal utilizada para la liberalización, tanto de la electricidad como de los hidrocarburos, ha sido la aprobación de directivas de obligada transposición a la legislación de cada uno de los Estados Miembros que se resumen a continuación.

La liberalización de la electricidad se ha desarrollado en tres etapas. En la primera, a través de las Directivas 90/377/CEE y 90/547/CE, se favorece respectivamente la transparencia de precios para consumidores finales industriales y el tránsito de la electricidad por las redes de alta tensión. Sin embargo, no es hasta la segunda etapa de liberalización cuando se introducen las medidas más importantes para el funcionamiento del mercado de la electricidad, recogidas en la Directiva 96/92/CE del Parlamento Europeo y el Consejo, firmada en 1996¹²⁶, sobre el "mercado interior de la electricidad" que entró en vigor el 19 de febrero de 1997. Hacen referencia a la generación, estableciendo los mecanismos de autorización, transmisión, regulando el nombramiento del gestor de la red a través de tres mecanismos, distribución, obligando al suministro y, finalmente, fijando la separación y transparencia de cuentas en las actividades de generación, transmisión y distribución así como se estableció el calendario de la apertura en tres etapas. La tercera etapa sería el perfeccionamiento de la liberalización del sector y su legislación se desarrollará en función de la experiencia de la segunda etapa.

¹²⁶ Establecía un periodo transitorio de dos años para implementar el mercado único.

Tabla II.16.

ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO INTERIOR DE LA ELECTRICIDAD EN LA UNIÓN EUROPEA	
DIRECTIVAS Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS, PRIMERA ETAPA	
<ul style="list-style-type: none"> • Directiva 90/377/CEE del Consejo: transparencia de precios de la electricidad para consumidores industriales finales • Directiva 90/547/CEE del Consejo: favorece el tránsito de electricidad por las grandes redes de alta tensión 	
DIRECTIVAS Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS, SEGUNDA ETAPA	
<ul style="list-style-type: none"> • Directiva 96/92/CE del Parlamento Europeo y del Consejo: sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad. Entró en vigor el 19 de febrero de 1997. Introduce importantes medidas liberalizadoras. <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Generación : En cuanto a la construcción de nuevas centrales los Estados pueden optar por dos procedimientos, autorización o licencia. 1) Licencia, la nueva capacidad se concede en función de la evolución de la demanda. 2) Autorización, se concede siempre que se cumplan los criterios que establezca la Administración. ⇒ Transmisión : Se designa a un gestor de la red que se encargará de la explotación, mantenimiento y desarrollo de la red de transmisión. En cuanto al acceso a la red, los Estados podrán elegir entre el acceso de terceros a la red regulado o negociado, y el comprador único. <ol style="list-style-type: none"> 1- Acceso a la red negociado: Los productores, empresas de suministro y clientes cualificados interiores y exteriores al territorio que abarque la red, pueden celebrar contratos de suministro entre sí, pero tendrán que negociar el acceso a la red con su operador, fijando una tarifa a pagar por el servicio de transporte. 2- Acceso regulado a la red: Los clientes cualificados tendrán derecho al acceso, pagando por ello las tarifas publicadas para la utilización de las redes de transmisión y distribución. 3- Comprador único: Se define como toda persona jurídica que asuma la responsabilidad en la red en la que esté establecida, de la gestión unificada de las redes de transmisión y/o de la compra y de la venta centralizados de electricidad. Los clientes cualificados, productores y empresas de suministro tendrán la libertad de celebrar contratos de suministro entre sí, y el comprador único estará obligado a comprar la electricidad que haya sido objeto del contrato, a un precio igual al precio de venta que ofrezca el comprador único a los clientes cualificados menos el coste por el uso de la red. ⇒ Separación y transparencia de cuentas: Las empresas eléctricas integradas deberán llevar en su contabilidad interna partidas separadas para sus actividades de generación, transmisión y distribución. ⇒ Distribución: Los Estados miembros pueden exigir a las compañías de distribución la obligación de suministrar electricidad a todo los clientes en su área de actividad. Las tarifas pueden ser reguladas para atender a la igualdad de trato. ⇒ Apertura de mercados : tres estadios <ol style="list-style-type: none"> 1- 19 febrero de 1999 : consumidores 40 GWh, apertura 23,7% 2- 19 febrero del 2000 : consumidores 20 GWh, apertura 28% 3- 19 febrero del 2003 : consumidores 9 GWh, apertura 33% 	
DIRECTIVAS Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS, TERCERA ETAPA	
<p>Su desarrollo depende de la experiencia de la segunda etapa. En esta última etapa se flexibilizarán los criterios que dan derecho a terceras partes al acceso a las redes de distribución.</p>	

Fuente: Tomado de Quinto (de), J. y García Mezquita, Y.: El sector energético español ante el mercado interior de la energía. Ponencia presentada a la II Reunión de la Sociedad de Economía Mundial, celebrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Mayo de 2000.

De forma similar a los cambios regulatorios realizados para la electricidad, la liberalización del sector de los hidrocarburos data de comienzo de la década con la aprobación de las Directivas 90/377/CE y 91/296/CE por las que se favorece la transparencia de precios para los consumidores finales industriales y el tránsito de gas natural a través de las grandes redes. No es hasta 1998, con la Directiva 98/30/CE sobre Normas Comunes para el Mercado Interior del Gas cuando comienzan a plantearse con una mayor seriedad el cambio regulatorio importante. Se asume la naturaleza de servicio público de forma que se reconoce el poder de los Estados para obligar a las compañías a prestar este servicio atendiendo al interés económico natural. Se introducen reglas para la conducción, distribución, suministro y almacenamiento de forma muy similar al caso explicado de la electricidad. Igualmente se fija el calendario de apertura de mercados y la separación y transparencia de las cuentas en las actividades de conducción, distribución y almacenamiento.

Tabla II.17

ESTABLECIMIENTO DEL MERCADO INTERIOR DEL GAS NATURAL EN LA UNIÓN EUROPEA	
DIRECTIVAS Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS. PRIMERA ETAPA	
<ul style="list-style-type: none"> • Directiva 90/377/CEE del Consejo: transparencia de los precios aplicables a los consumidores industriales finales del gas • Directiva 91/296/CEE del Consejo: favorece el tránsito de gas natural a través de las grandes redes 	
DIRECTIVAS Y MEDIDAS LIBERALIZADORAS. SEGUNDA ETAPA	
<ul style="list-style-type: none"> • Directiva 98/30/CE del Parlamento Europeo y del Consejo: sobre normas comunes para el mercado interior del gas natural. Establece normas comunes relativas a la conducción, la distribución, el suministro y el almacenamiento de gas natural. Define las normas de organización y funcionamiento del gas natural incluido el gas natural licuado (GNL), el acceso al mercado y el funcionamiento de las redes. <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Normas generales de organización del sector: Los Estados miembros podrán imponer a las compañías de gas natural obligaciones de servicio público de interés económico general (referidas a la seguridad, regularidad, calidad y precio del suministro, y protección del medio ambiente). Entendiendo por compañía de gas natural a cualquier persona física o jurídica que realice al menos una de las actividades siguientes: producción, conducción, distribución, suministro, compra o almacenamiento de gas natural incluido el GNL. ⇒ Conducción, almacenamiento y GNL: Las empresas que realizan estas actividades no deberán discriminar entre los usuarios de la red, favoreciendo a sus empresas vinculadas. ⇒ Distribución y suministro: Los Estados miembros podrán imponer a las empresas distribuidoras o suministradoras la obligación de abastecer a los clientes situados en una zona determinada o pertenecientes a una determinada categoría. La tarifa podrá regularse, para asegurar la igualdad de trato. ⇒ Separación y transparencia de cuentas: Las compañías de gas natural integradas llevarán en su contabilidad interna cuentas separadas para sus actividades de conducción, distribución y almacenamiento de gas natural, y cuentas consolidadas para su actividades no relativas al gas. ⇒ Acceso a la red: Podrán optar entre dos procedimientos <ol style="list-style-type: none"> 1- Acceso negociado: Las empresas de gas natural y los clientes cualificados, que se encuentren dentro o fuera del territorio que abarque la red interconectada, pueden negociar el acceso a ésta para celebrar contratos de suministro mediante acuerdos comerciales voluntarios. 2- Acceso regulado: Los clientes cualificados tendrán derecho al acceso, pagando por ello las tarifas publicadas para la utilización de la red. ⇒ Apertura de mercados : Los Estados miembros especificarán los clientes cualificados que tengan capacidad para contratar o adquirir gas natural. <ol style="list-style-type: none"> 1- Año 1998: Inicialmente se consideran cualificados las centrales productoras de electricidad y otros clientes finales que consuman más de 25 millones de m³ de gas al año calculados según el consumo de cada instalación. Apertura del 20% del consumo total anual de gas del mercado nacional. (Si la apertura fuese mayor del 30%, se podrá modificar la definición de clientes cualificado hasta alcanzar el 30% de apertura) 2- Cinco años después entrada en vigor de la directiva: Consumidores cualificados con un consumo de 15 millones de m³. Apertura 28% (38% si en la primera etapa era del 30%) 3- Diez años después de la entrada en vigor de la directiva: Consumidores de 5 millones de m³. Apertura del 33% (43% si se inicia la apertura en el 30%) 	

Fuente: Tomado de Quinto (de), J. y García Mezquita, Y.: El sector energético español ante el mercado interior de la energía. Ponencia presentada a la II Reunión de la Sociedad de Economía Mundial, celebrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Mayo de 2000.

Los cambios regulatorios en España responden a la necesidad de transponer las Directivas de la Comisión Europea a la legislación nacional, ya que como anteriormente se ha mencionado las Directivas según la naturaleza del acervo comunitario son de obligado cumplimiento para los Estados Miembros.

El inicio de la liberalización del sector eléctrico se remonta a 1994 con la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional (Ley 40/1994) introduciendo el principio de separación de actividades. Se crea la Comisión Nacional de Energía. España acogiéndose a la normativa comunitaria a través del Protocolo¹²⁷ firmado por el Gobierno y las empresas eléctricas en 1996, de la Ley 54/1997 del Sector Energético¹²⁸ del 27 de noviembre de 1997. Así se introduce la competencia en los negocios de generación, transporte, comercialización y distribución. Por el Real Decreto Ley 6/1999 de 16 de abril, se establecen las "Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia" y el Decreto Ley N° 25.844 (Ley de Concesiones Eléctricas) fija la libertad empresarial para invertir en el negocio eléctrico en un marco de competencia y libre mercado. Finalmente se aprueba el Real Decreto-Ley 6/2000 de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios. Desde el 1 de enero de 1998 se puede decir que en España existe un mercado de la electricidad liberalizado. El ritmo de la liberalización no queda definido en la legislación de la UE por lo que existen diferencias entre los países.

¹²⁷ Recogía el espíritu liberalizador de la directiva comunitaria.

¹²⁸ Traspuso la directiva comunitaria.

Tabla II.18

SECTOR ELÉCTRICO. EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULADOR
<p>Ley 40/1994 de ordenación del sistema eléctrico nacional (LOSEN)</p> <ul style="list-style-type: none"> • El sistema eléctrico comprende un sistema integrado y un sistema independiente • El sistema integrado mantiene las características de planificación conjunta, explotación unificada, integración económica de la energía y aplicación de la tarifa única • Sistema independiente: libertad de instalación y operación • Separación contable y de gestión de las actividades que componen el suministro eléctrico en el sistema integrado • Se crea la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional como ente regulador que vela por la objetividad y transparencia del sector • Trato favorable al régimen especial de producción: cogeneración y renovables • Paralización de las centrales nucleares en moratoria
<p>Protocolo para el establecimiento de una nueva regulación del sistema eléctrico nacional (Diciembre de 1996). Firmantes: Ministro de Industria, Unesa, Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa, Fecsa, Sevillana, Hidrocantrábico</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Recoge las bases del funcionamiento del futuro sector eléctrico. Es un acuerdo sin carácter normativo
<p><u>Generación:</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de ofertas desde 1 de enero 1998, retribución al coste marginal • Pago por la garantía de potencia que presten al sistema • La instalación de nuevos grupos se liberaliza • Liberalización del suministro de energías primarias para la generación • Se incentiva a las instalaciones de producción en régimen especial
<p><u>Transporte:</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> • REE será el operador del mercado y el operador del sistema • Separación contable de las actividades del operador del mercado y del sistema • Se garantiza el acceso a redes de transporte y distribución
<p><u>Distribución:</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización del suministro eléctrico por etapas según la capacidad de consumo. En el 2001 alcanzará a los de consumo mayor a 5GWh/año • Reducción tarifaria: 3% en 1997, 2% en 1998, 1% cada año en el periodo 1999-2001 • Separación jurídica de las actividades de generación y distribución antes del 31 de diciembre 2000 • Aparece la figura de la comercializadora • En el periodo de transición las empresas eléctricas recibirían en concepto de costes de transición a la competencia una cantidad máxima de 1.988.561 millones de pesetas. En este monto se incluyen las ayudas al consumo de carbón nacional

(continúa)

SECTOR ELÉCTRICO. EVOLUCIÓN DEL MARCO REGULADOR

Ley 54/1997 del sector eléctrico. Incorpora al ordenamiento español la Directiva 96/92/CE del Parlamento Europeo y del Consejo

- Introduce medidas de competencia y de mercado, y se abandona la noción del suministro eléctrico como servicio público
- El Estado no se reserva el ejercicio de ninguna actividad

Generación:

- Se reconoce el derecho a la libre instalación y se organiza bajo el principio de libre competencia: autorización administrativa
- Se abandona el principio de retribución a través de unos costes fijados administrativamente y se crea un mercado de generación donde participan las unidades de potencia superior a 50MW
- Se contempla como excepción al sistema de ofertas la producción empleando recursos autóctonos y la electricidad procedente del régimen especial
- El operador del mercado asume la gestión del sistema de ofertas de compra y venta de energía eléctrica. Se constituye como sociedad mercantil pero la suma de las participaciones de los sujetos del sector eléctrico no podrán superar el 40%, y ninguno individualmente superará el 10%

Transporte:

- Acceso de terceros a la red, pagando un peaje establecido administrativamente
- El operador del sistema es el responsable de la gestión técnica del sistema

Distribución:

- Se establece la libertad de elección para todos los consumidores en un plazo de diez años
- En el momento de entrar en vigor la ley eran cualificados los clientes con un consumo superior a los 15 GWh y los titulares de las instalaciones de transporte por ferrocarril. En el 2000 lo serán los de 9 GWh, a partir del 2002 los de 5 GWh, y en el 2004 los de 1 GWh
- Acceso de terceros a la red de distribución

Comercialización:

- Aparece la figura del comercializador que puede suministrar electricidad a los consumidores cualificados

Otras medidas:

- La Comisión Nacional del Sistema Eléctrico se ratifica como ente regulador del sistema eléctrico y órgano consultivo de la Administración en materia eléctrica
- Separación jurídica del ejercicio de actividades reguladas y no reguladas
- Paralización definitiva de las centrales nucleares en moratoria
- Se reconocen los costes de transición a la competencia y su recuperación en un plazo de diez años. La cantidad establecida no puede superar los 1.988.561 millones de pesetas que incluyen el valor de los incentivos al consumo del carbón nacional

Real Decreto-Ley 6/1999 de medidas urgentes de liberalización e incremento de la competencia

- Se fija una disminución de un 1,5% sobre las tarifas de baja tensión en vigor desde el 1 de enero de 1999
- Se acelera el calendario de liberalización adquiriendo la condición de consumidores cualificados, a partir del 1 de julio del año 2000, todos los clientes que sean suministrados a tensiones superiores a 1000 voltios

Real Decreto-Ley 6/2000 de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios

- No podrán incrementar la potencia instalada durante un plazo de cinco años los productores que tengan una potencia que exceda el 40% del total instalado en el territorio peninsular. Si su participación no alcanza el 40% pero supera el 20% el periodo de restricción será de tres años
- El régimen especial de generación seguirá contando con un tratamiento favorable en tanto subsista la retribución de los costes de transición a la competencia
- A partir del 1 de enero del 2003 todos los consumidores tendrán la consideración de cualificados y las empresas distribuidoras tendrán la obligación de facilitar el alquiler de los aparatos de medición. El precio de alquiler será fijado administrativamente
- Los comercializadores podrán realizar contratos de adquisición de energía eléctrica con empresas autorizadas a la venta en países de la Unión Europea o terceros países
- Se reduce el cobro de garantía de potencia de 1,15 pesetas/kWh a 0,80 pesetas/kWh

Fuente: García Mezquita, G. La liberalización del sector eléctrico en la economía española. Tesis doctoral en periodo de redacción. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid. Dirigida por Dr. José Manuel García de la Cruz.

Respecto al sector de los hidrocarburos, la Ley 34/1998 traspone la directiva comunitaria 34/1998 con el objetivo de reformular la legislación referida a hidrocarburos líquidos y gaseosos. No queda reservado para el Estado ninguna actividad. Aunque el periodo permitido para la total liberalización del sector, es decir para que todos los consumidores pueden ser considerados cualificados, se fijó en el año 2013, el gobierno lo ha adelantado a 2008. El calendario de liberalización queda estipulado según el Real Decreto-Ley 6/1999 de la siguiente forma:

- 1999: el consumo por el que se tiene las preferencias de consumidor cualificado es de 10 millones de m³/año con una apertura del mercado del 58%.
- 2000: el consumo considerado es de 5 millones de m³/año con una apertura del 67% del mercado.
- 2003: el consumo fijado es de 3 millones de m³/año con un 73% liberalizado.
- 2008: la liberalización del sector será total, siendo considerados consumidores cualificados todos y con el 100% liberalizado.

Una vez observado el proceso de desregulación en el sector de la energía en el caso europeo y su repercusión para España se pasa a ver la estructura del mercado en para el petróleo, la electricidad y el gas natural.

El sector de la energía esta dominado por el petróleo que mantiene su importancia en la demanda final de energía con cuotas que superan el 60% situándose muy por encima del peso comunitario que está en torno al 45%. La electricidad supone aproximadamente el 20% de la demanda final de energía en España, habiendo mantenido este peso relativo desde los años 80, pese a su crecimiento en valores absolutos. Finalmente el gas¹²⁹, pese a tener una participación menor, registra un aumento significativo que sigue las tendencias mundiales de crecimiento. Este comportamiento responde, en cierta medida, al impulso recibido por las nuevas tecnologías, como el Ciclo Combinado de Gas, que permiten su explotación de una forma más rentable y a las ventajas que en materia de medio ambiente tienen respecto, por ejemplo, al petróleo.

Tabla II.19

DEMANDA DE ENERGIA FINAL EN ESPAÑA						
Mtoe	1985	1988	1990	1995	1996	1997
Total	47,52	53,47	56,53	63,81	65,99	67,65
Sólidos	4,25	3,45	3,52	2,23	1,97	1,85
Petróleo	28,1	32,67	33,6	39,84	40,72	41,34
Gas	2,55	3,75	4,9	6,32	7,29	7,29
Electricidad	8,84	9,82	10,82	12,12	12,66	13,18
Energía renovable	3,78	3,78	3,69	3,3	3,35	3,99

Fuente: Eurostat

¹²⁹ Los niveles son inferiores a los de la UE donde la demanda de gas es 23,20% del total.

Tabla II.20

DEMANDA DE ENERGIA FINAL EN ESPAÑA						
%	1985	1988	1990	1995	1996	1997
Total	100	100	100	100	100	100
Sólidos	8,94	6,45	6,23	3,49	2,99	2,73
Petróleo	59,13	61,10	59,44	62,44	61,71	61,11
Gas	5,37	7,01	8,67	9,90	11,05	10,78
Electricidad	18,60	18,37	19,14	18,99	19,18	19,48
Energía renovable	7,95	7,07	6,53	5,17	5,08	5,90

Fuente: Eurostat

El sector del **petróleo** en España se caracteriza por estar dominado por las actividades de refino y marketing, debido a la ausencia de yacimientos productores. Con anterioridad a la entrada a la adhesión de España a las Comunidades Europeas existía una situación de monopolio de petróleo que abarcaba a la importación, manipulaciones industriales, almacenaje, distribución y venta de todos los combustibles minerales líquidos y sus derivados. Con el Acta de Adhesión se regula la adecuación de los monopolios comerciales al régimen comunitario con un periodo transitorio que finalizó el 31 de diciembre de 1991.

La necesidad de coordinar la política de hidrocarburos hizo necesaria la creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos en 1978 en la que se fueron aglutinando las empresas del sector y a partir de 1986 se realizó una reagrupación surgiendo Repsol como holding del petróleo¹³⁰.

Este hidrocarburo es la fuente de energía principal para los consumidores españoles de forma que en 1999 supuso el 52,9% del consumo de energía primaria y el 62,6% del consumo final de energía con un grado de autoabastecimiento del 0,5%¹³¹. Como posteriormente se verá en el caso del gas, las escasas posibilidades de producción en el mercado español ha sido uno de los elementos que han determinado la iniciativa de internacionalización de las empresas españolas con el fin de complementar su actividad principal, distribución y comercialización, con las actividades relacionadas con las fuentes de acceso a la materia prima. Diferenciándose de otras actividades¹³² se han registrado procesos de integración vertical, a través de fuertes operaciones de fusiones y adquisiciones, en tanto que la explotación de los yacimientos no es un negocio donde exista una posibilidad de

¹³⁰ Tamames, R. y Rueda, F.: *Estructura Económica de España*, Madrid. Alianza Editorial. 24 edición. 2000.

¹³¹ Ministerio de Economía y CORES. *Boletín Estadístico de Hidrocarburos*. Núm. 35. Ministerio de Economía y Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos -CORES- Octubre 2000.

¹³² En especial la diferencia se establece con la electricidad, donde la legislación obliga a realizar la desintegración vertical del sector, de forma que una misma empresa no puede realizar actividades de generación, distribución, transporte y comercialización.

competencia perfecta ya que las fuentes de energía son escasas y limitadas a la vez que permiten disminuir costes de transición y de incertidumbre dentro de la cadena productiva¹³³.

Tabla II.21

SECTOR PETROLERO EN ESPAÑA

Millones de pesetas	IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS DEL PETROLEO.	INVERSION REALIZADA EN ACTIVOS MATERIALES. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS DEL PETROLEO.	TOTAL DE INGRESOS DE EXPLOTACIÓN. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS DEL PETROLEO.
1993	1.736.245	98.190	1.848.614
1994	1.786.255	95.977	1.902.503
1995	2.024.202	103.297	2.144.829
1996	2.640.603	126.302	2.771.714
1997	2.971.457	108.334	3.050.122
1998	2.640.466	103.184	2.737.367
1999	3.085.054	140.053	3.183.895

Fuente: INE

La tendencia ascendente del precio escapa a las posibilidades de actuación de las políticas nacionales estando ligada a las pautas marcadas por la OPEC.

Tabla II.22

LIGHT FUEL OIL		
(Pesetas por 100 litros)	Industriales	Domésticos
1990	34.732	38.900
1991	37.478	41.975
1992	36.491	41.600
1993	41.350	47.553
1994	36.893	42.427
1995	34.585	40.119
1996	39.206	45.479
1997	41.818	48.509
1998	36.553	42.401
1999	40.786	47.312
2000	60.976	70.732

Fuente: Agencia Internacional de la Energía

El mercado del petróleo en España se encuentra dominado por tres operadores pese a que existen más de 30 firmas que realizan actividades¹³⁴. Sin embargo, se registra una disminución de la concentración, ya sea observando la suma de las cuotas de mercado de estas firmas, o el reparto entre ellas. Se aprecia un reequilibrio de forma que la primera, Repsol, pierde mercado que es ganado por las dos menores, BP y Shell.

¹³³ Estas son características de las fusiones de tipo vertical según CEPAL: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 2000: Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001.

¹³⁴ Otras empresas que operan en España son Shell (3,94% en 2000), García Munté (2,75%), Agip (2,47%), Total-Fina (2,37%), etc.

Tabla II.23

EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS GLOBALES DE CORES ¹³⁵					
%	1996	1997	1998	1999	2000
REPSOL-YPF	48,07	46,26	44,08	43,13	41,44
CEPSA	23,34	22,4	22,55	21,68	22,17
BP	8,98	8,68	9,33	10,77	10,41
SHELL	2,96	3,59	4,03	4,12	3,94
Total ¹³⁶	83,35	80,93	79,99	79,7	77,96

Fuente: Repsol-YPF

Como se muestra en los datos anteriores, el principal operador en el mercado de los hidrocarburos líquidos es Repsol-YPF que ha liderado el proceso de internacionalización tras su implantación en Argentina con la compra de YPF en 1999 y sus posteriores inversiones en Brasil, Chile y Ecuador. Esta multinacional no sólo tiene presencia en el negocio de los hidrocarburos líquidos sino también en los gaseosos a través de su participación mayoritaria (45%) en Gas Natural¹³⁷. Igualmente Repsol-YPF muestra su interés en el negocio de la electricidad con participaciones en Iberdrola, así como también manifestó su interés en los activos que debían venderse de haberse realizado la fusión entre Endesa e Iberdrola.

Una vez vista la industria petrolera, se muestra el funcionamiento del **mercado de la electricidad** el cual tiene unas características propias que deben ser explicadas previamente para poder entender los indicadores de funcionamiento del mercado.

El negocio de la electricidad incluye las actividades de generación, donde los agentes pueden ser productores o importadores, el transporte¹³⁸, la distribución¹³⁹ y la venta final a los consumidores a través de los distribuidores y los comercializadores. La gestión económica y técnica le corresponde al Operador del Mercado y el Operador del Sistema¹⁴⁰. En el mercado de electricidad existen simultáneamente actividades en competencia y reguladas.

¹³⁵ Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos

¹³⁶ Es la suma de las cuotas de mercado de los cuatro operadores más importantes.

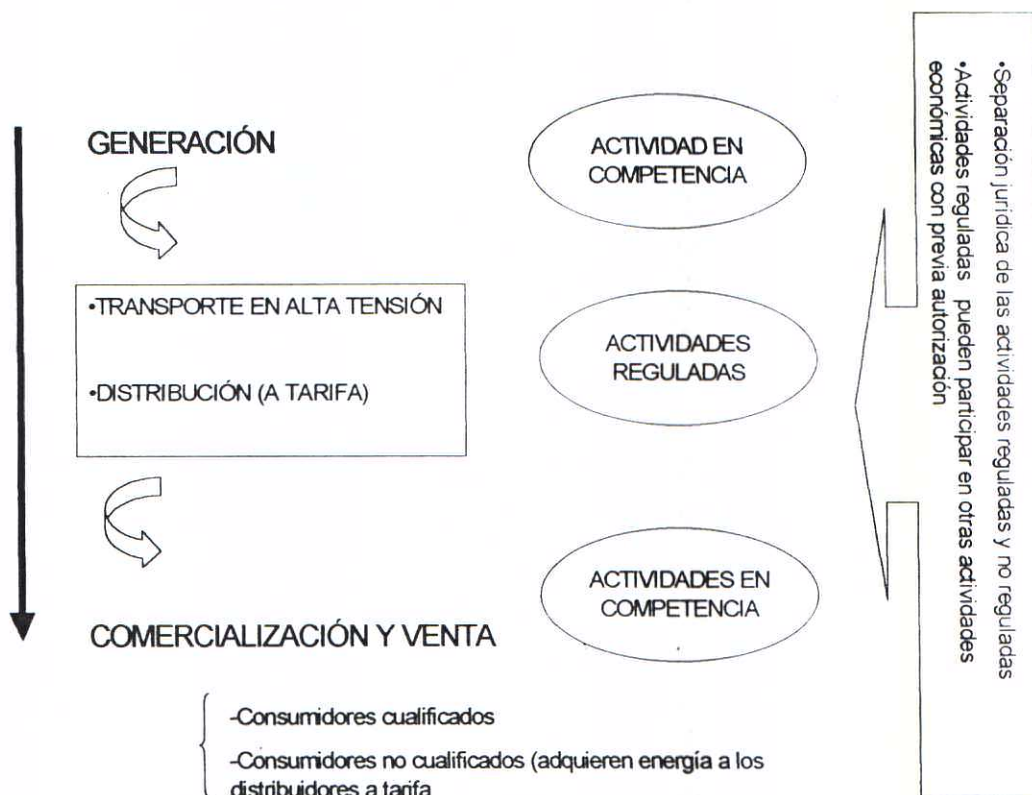
¹³⁷ Otro 25% es propiedad de La Caixa.

¹³⁸ Este regulado y reservado a Red Eléctrica de España -REE - el transporte en alta tensión.

¹³⁹ Esta regulado y reservado para Red Eléctrica de España REE en el caso de ser a tarifa.

¹⁴⁰ Estipulado por la Ley 54/1997 del sector eléctrico.

ORGANIZACIÓN DEL SUMINISTRO ELÉCTRICO



Fuente: Transparencia de Y. García Mezquita en la presentación de la ponencia Quinto (de), J. y García Mezquita, Y.: El sector energético español ante el mercado interior de la energía. Ponencia presentada a la II Reunión de la Sociedad de Economía Mundial, celebrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Mayo de 2000.

La generación introduce la competencia estableciendo un mercado que se basa en un sistema de ofertas competitivas organizado por la Compañía Operadora del Mercado de la Electricidad a través de denominado "pool" de electricidad. También se pueden realizar contratos bilaterales entre generadores y demandantes cualificados¹⁴¹. Desde el punto de vista de la oferta, existe libertad para instalar nuevas centrales así como de entrada de nuevos operadores al mercado de la generación. Desde el punto de vista de la demanda, los agentes del mercado son: (1) los distribuidores que se encargan de suministrar electricidad a los clientes sometidos a tarifa, (2) los comercializadores y (3) los clientes cualificados. En este mercado no entra la energía regulada a través del Régimen Especial¹⁴², es decir la producida por instalaciones que no superan los 50MW.

¹⁴¹ Un consumidor es cualificado cuando tiene un consumo mínimo que se regula a través de reglamentos. El calendario de liberalización es el siguiente: 1 de enero de 1998 (consumo anual superior a 15GWh), 1 de enero de 1999 (mayor de 5 GWh), 1 de abril de 1999 (mayor de 3 GWh), 1 de julio de 1999 (mayor de 2 GWh), 1 de octubre de 1999 (mayor de 1 GWh), 1 de julio de 2000 (suministros de tensión superiores a 1000 V) y finalmente a partir del 1 de enero de 2007 el mercado estará liberalizado según lo estipulado en el Real Decreto Ley 6/2000 de 23 de junio. La total liberalización podría adelantarse al año 2004. Cuando un consumidor es considerado como cualificado puede elegir quien le va a suministrar la electricidad acordando directamente las condiciones y el precio del KWh.

¹⁴² El 11,2% de la producción y el 10,6% de la potencia instalada en 1999.

La actividad del transporte tiene liberalizado el acceso a las redes de transporte de la electricidad de alta tensión, sin embargo las redes son propiedad de Red Eléctrica de España - REE- por lo que las empresas que deseen utilizarlas deben pagar un peaje¹⁴³ que es fijado por la Dirección General de Energía y Minas¹⁴⁴ del Ministerio de Economía¹⁴⁵. REE no es de propiedad exclusivamente pública, como podría esperarse de una empresa que opera en régimen de exclusividad. Su accionariado está formado por Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa e Hidroeléctrica del Cantábrico quienes detentan cada una de ellas el 10% del capital social. Además la Sociedad Estatal de Participaciones Estatales –SEPI- cuenta con el 28,5% y otros accionistas minoritarios son propietarios del resto del capital a fecha de diciembre de 2000.

La distribución es también una actividad regulada, que tradicional es llevada a cabo por los mismos generadores. Suministran la energía a los consumidores sujetos a tarifa, es decir a los que no son consumidores cualificados.

Por su parte los comercializadores suministran la energía eléctrica a los consumidores cualificados y a otros comercializadores, pero no a los consumidores finales. Se establece competencia entre los comercializadores para captar a los clientes cualificados. Una vez que el mercado este completamente liberalizado y todos los consumidores pasen a tener los derechos de participar en el mercado, la figura del distribuidor será la de un mero transportista. Sin embargo a fecha de 2000, el 82% de la energía que se consume es suministrada a través de distribuidores.

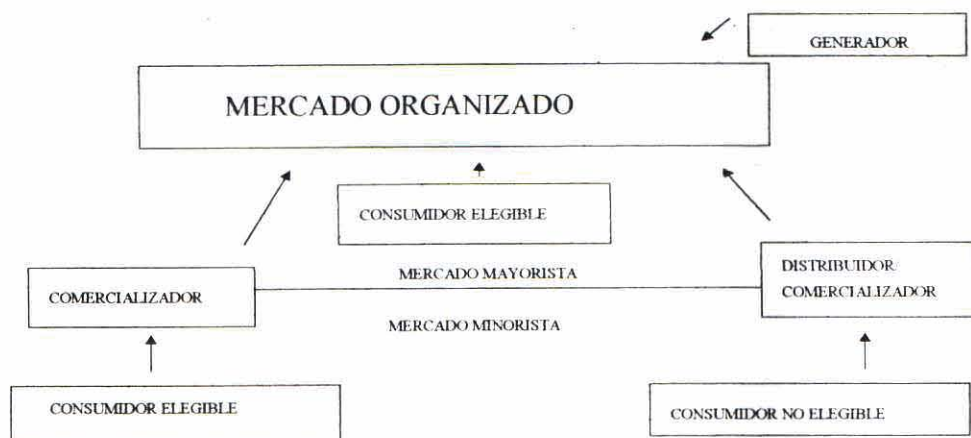
El Operador del Mercado es el encargado de organizar el mercado mayorista, es decir ajusta la oferta y la demanda realizando la gestión económica. El Operador del Sistema se ocupa de garantizar la continuidad y la seguridad del suministro eléctrico y la coordinación del la producción y el transporte.

¹⁴³ De forma similar a las redes de la telefonía fija.

¹⁴⁴ Dentro de las funciones de la Dirección General está la elaboración de propuestas sobre la regulación de la estructura de tarifas, precios de productos energéticos, peajes, así como retribución de las actividades llevadas a cabo en el marco del sector energético, de acuerdo con la legislación vigente.

¹⁴⁵ Con anterioridad a los cambios en el ejecutivo en la formación de gobierno después de las elecciones generales del año 2000, las competencias correspondían al Industria y Energía el cual se ha convertido en el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Todo el funcionamiento del mercado anteriormente desarrollado se esquematiza de la siguiente forma:



Fuente : Comisión Nacional del Sistema Eléctrico . Funcionamiento del Mercado Eléctrico en 1998 . Madrid . Comisión Nacional del Sistema Eléctrico 2000

Una vez conocido el funcionamiento del mercado de la electricidad en España se muestra su evolución a través de la potencia instalada y en la generación anual. Se registran tasas de crecimiento muy bajas siguiendo la tendencia comunitaria y del conjunto de los países desarrollados¹⁴⁶.

El mercado nacional para las empresas eléctricas del sector presenta pocas posibilidades de desarrollo de nuevos proyectos, hecho que actúa como impulsor para el cambio de estrategia de las operadoras del sector que buscarán mercados con un mayor potencia de desarrollo, optando por América Latina frente Asia. La región latinoamericana pese a registrar tasas de crecimiento menores¹⁴⁷ así como un mercado menor¹⁴⁸, cuenta con la similitud cultural y la presencia de operadores españoles de otros sectores como la telefonía o los servicios financieros.

¹⁴⁶ Por el contrario los incrementos en la demanda de energía más importantes corresponde a Asia y América Latina según European Union: Annual Energy Review. 1999. Bruxelles. Directorate General for Energy. 2000.

¹⁴⁷ En el periodo 1990-1997 la demanda de energía en Asia se incrementó en un 35,7% y en América Latina en un 28,5%.

¹⁴⁸ El mercado asiático supera en más de 5 veces el mercado de América Latina. Están excluidos de Asia los países de la OCDE de dicha región.

Tabla II.24

SISTEMA ELÉCTRICO ESPAÑOL				
POTENCIA INSTALADA (MW)				
	Hidráulica	Térmica clásica	Térmica nuclear	Total
1995	16.447	20.750	7.400	44.597
1996	16.550	21.314	7.422	45.286
1997	16.533	22.129	7.581	46.243
1998	16.453	22.129	7.632	46.214
1999	16.525	22.191	7.686	46.402
GENERACIÓN ANUAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA (GWH)				
	Hidráulica	Térmica clásica	Térmica nuclear	Total
1995	21.965	68.604	55.445	146.014
1996	37.692	54.544	56.329	148.565
1997	33.168	68.941	55.298	157.407
1998	33.992	65.849	59.003	158.844
1999	24.171	82.240	58.852	165.263

Fuente: REE

Al estancamiento del mercado, reflejado a través de las limitadas tasas de crecimiento, hay que incorporar la bajada de precios de la electricidad que se han venido registrando a lo largo de los noventa. Desde la perspectiva política los precios de la electricidad¹⁴⁹ se han utilizado como herramienta para contener las presiones inflacionarias y así mantener la estabilidad macroeconómica que se requería para la entrada en la Zona Euro y las exigencias posteriores del Plan de Estabilidad.

Tabla II.25

INDICADORES DE PRECIOS DE LA ELECTRICIDAD EN ESPAÑA					
	1990	1995	1996	1997	1990-1997
Índice de precios del consumo de energía industrial					
Electricidad	892,7	705,6	681	622,7	-30,2
Índice de precios del consumo de energía a nivel doméstico					
Electricidad	1739,9	1700	1626,9	1580,4	-9,2

Fuente: Eurostat

Desde 1998 la tendencia de los precios sigue a la baja tal y como lo regula el calendario de liberalización.

Tabla II.26

REDUCCIONES EN LA TARIFA ELÉCTRICA		
Año	Protocolo ¹⁵⁰	RD 6/1999
1997	3%	
1998	3,6%	
1999	2,5%	4%
2000	1%	1%
2001	1%	1%

Fuente: Protocolo Eléctrico, Reales Decretos de modificación del Protocolo

¹⁴⁹ A través de las tarifas reguladas.

¹⁵⁰ El Protocolo fijó una reducción del 2% en 1998 y 1% los restantes años. Estas reducciones han sido ampliadas posteriormente por el Gobierno (RD 2016/1997; RD 2821/1998; RD 6/1999).

Los indicadores de posicionamiento en el mercado ponen de manifiesto la fortaleza de Endesa en la generación, distribución y comercialización. Este operador tiene un mayor poder a la hora de fijar el precio marginal¹⁵¹, con una gran proximidad de Iberdrola.

Tabla II.27

SISTEMA ELÉCTRICO ESPAÑOL, 1999			
%	Generación	Distribución	Comercialización
Endesa	45	41	44
Iberdrola	37	39	41
Unión Fenosa	13	15	11
Hidrocantábrico	5	5	3
Otros			1

Fuente: Endesa e Iberdrola

La situación en el mercado de la electricidad, según las compras y las ventas muestra el alto grado de concentración empresarial existente. En 1999, más del 70% de las ventas de energía eran realizadas por dos grandes empresas, Endesa e Iberdrola. Las compras en el mercado mayorista se concentran en más de un 80%, ya sea para suministrar a clientes a tarifa fija o para comercializar como se puede ver en las tablas sucesivas.

Tabla II.28

VENTAS NETAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA. 1999		
	GWh	Cuota (%)
Endesa	77.481	47,6
Iberdrola	44.013	27,1
Unión Fenosa	20.658	12,7
Hidrocantábrico	11.160	6,9
Elcogás	1.063	0,7
Intercambios internacionales	8.250	5,0

Fuente: Comisión Nacional de Energía

¹⁵¹ Como consecuencia de las características de las distintas tecnologías de producción, las centrales de carbón suelen fijar los precios en las horas valle frente a las centrales hidráulicas que lo hacen en las horas punta. La estructura productiva de las distintas empresas, hace que Endesa fije en las horas puntas el precio marginal debido a su mayor potencial en carbón, frente a la situación de Iberdrola relativamente especializada en energía hidráulica.

Tabla II.30

COMPRAS DE ENERGÍA EN EL MERCADO MAYORISTA. 1999			
	% sobre el total de compras	% sobre el total distribución	% sobre el total comercialización
Endesa Distribución (clientes a tarifa)	31,8	41,2	
Endesa Comercialización	8,0		40
Iberdrola Distribución (clientes a tarifa)	33,6	38,9	
Iberdrola Comercialización	7,0		46
Unión Fenosa (clientes a tarifa)	12,1	14,8	
Unión Fenosa Comercialización	1,8		10,3
Hidrocantábrico Distribución (clientes a tarifa)	4,2	5,1	
Hidrocantábrico Comercialización	0,6		3,5
Otros	0,9		0,2
Total	100	100	100

Fuente: Comisión Nacional de Energía

Tabla II.31

COMPRAS DE ENERGÍA. 1999	
	% sobre el total de compras
Endesa Distribución (clientes a tarifa)	31,8
Endesa Comercialización	8,0
Iberdrola Distribución (clientes a tarifa)	33,6
Iberdrola Comercialización	7,0
Unión Fenosa (clientes a tarifa)	12,1
Unión Fenosa Comercialización	1,8
Hidrocantábrico Distribución (clientes a tarifa)	4,2
Hidrocantábrico Comercialización	0,6
Otros	0,9
Total	100

Fuente: Comisión Nacional de Energía

Las ratios anteriormente mostradas indican el elevado grado de concentración empresarial¹⁵² existente en el mercado de la electricidad. Hay que incorporar la visión de en qué medida el mercado es contestable, es decir cuales son las barreras de entrada para los nuevos operadores que deseen entrar. Entre ellas, el Tribunal de Defensa de la Competencia, en su informe sobre la concentración económica que supondría la adquisición de Hidroeléctrica del Cantábrico por Unión Fenosa¹⁵³ reconoce la existencia de las siguientes barreras de entrada:

- Un cierto grado de riesgo regulatorio centrado, entre otros factores, en el diseño de tarifas que impiden conocer si son o no razonables los precios propuestos.

¹⁵² El Real Decreto-Ley 6/2000 prohíbe que los operadores que posean más del 40% de la potencia instalada en el territorio peninsular puedan construir nuevas plantas en 5 años más.

¹⁵³ Tribunal de Defensa de la Competencia: Concentración Económica, núm 54. Expediente C54/00. Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Mayo de 2000. El Tribunal de Defensa de la Competencia ha hecho público que para el estudio de la fusión entre Endesa e Iberdrola se han seguido los mismos parámetros aunque, este informe es secreto hasta que el gobierno lo estime conveniente, cuestión que no ha ocurrido a fecha de redacción de esta tesis. Esta normativa es regulada por el Real Decreto 1080/1992.

- La escasa capacidad de interconexión con otros sistemas derivada de la limitación impuesta por la capacidad física de las interconexiones.
- La existencia de activos estratégicos que están en manos de los operadores tradicionales y que son un obstáculo para empresas de nueva entrada (acceso a emplazamientos, a recursos hidroeléctricos y a combustibles).
- Altos costes de instalación a la hora de crear una nueva central, se requieren grandes volúmenes financieros, periodos de construcción de varios años, periodos de maduración largos, etc.
- La aparición de nuevas tecnologías y la fluctuación de los precios de los productos incorporan altos niveles de incertidumbre que disminuirían con la diversificación.
- Aunque la ley obliga a que las actividades reguladas y las no reguladas se realicen por empresas jurídicamente distintas¹⁵⁴, pueden agruparse dentro de un grupo empresarial dando lugar a una integración vertical 'de facto' como la que realmente existe en el mercado español.

El gobierno aprobó unas ayudas destinadas a evitar que se produjeran distorsiones derivadas de la entrada de la competencia que afectara de manera negativa a las empresas españolas. De esta forma se han destinado 1,3 billones de pesetas¹⁵⁵ a los denominados Costes de Transición a la Competencia¹⁵⁶ -CTC- que se pagan con un recargo en la tarifa del 4,5% a lo largo de un periodo no menor a 15 años. Estas ayudas, muy polémicas y en inspección por las autoridades de la UE, no son exclusivas de España ya que en otras economías, como el Reino Unido y el Estado de California en los EEUU, aplicaron algún mecanismo de compensación a las empresas al someterse el sector a la competencia. La justificación de los CTC está en la existencia de costes varados, es decir aquellos que no son recuperables en un contexto de competitivo. Su objetivo es compensar la diferencia entre el valor regulado de la energía (que percibe bajo el marco regulado) y el valor de mercado (que se percibe en el régimen de competencia). Estas ayudas se reparten de la siguiente forma:

¹⁵⁴ El objetivo es evitar las subvenciones cruzadas.

¹⁵⁵ Previamente se había fijado en 1,9 billones de pesetas que fue modificado a través de la enmienda introducida a la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos del Estado para 1999.

¹⁵⁶ Para ver aspectos teóricos ligados a los costes de transición se puede ver Lasheras, M.A.: La regulación económica de los servicios públicos. Barcelona. Ariel. 1999. Pag. 160-64.

Tabla II.32

REPARTO DE LAS AYUDAS DE COSTES DE TRASPASO A LA COMPETENCIA % sobre el total (1,3 billones de pesetas)	
Endesa	31,03
Iberdrola	27,1
Unión Eléctrica Fenosa	12,9
Fuerzas Eléctricas de Cataluña	10,0
Hidroeléctrica del Cantábrico	5,7
Sevillana de Electricidad	5,4
Elcogas	3,1
Hidroeléctrica del Ribagorzana	1,68
Electra del Viesgo	1,66
Hidroeléctrica de Cataluña	0,77
Eléctricas Reunidas de Zaragoza	0,66

Fuente: El País, 19 de diciembre de 2000

Aunque las autoridades de competencia comunitarias y nacionales han estado vigilando la evolución de la concentración sectorial, sin embargo, existen una serie de deficiencias que hay que poner de manifiesto. En el caso de la UE, las autoridades competentes¹⁵⁷ sólo pueden intervenir si afecta al interés comunitario, es decir, si los problemas son de carácter extranacional abarcando a más de una economía. En el caso del Tribunal de Defensa de la Competencia –TDC– español, su limitación es que sus informes no son vinculantes para la toma de decisión por parte del gobierno, quien decide en el plazo de un mes desde que el TDC le entrega dicho informe.

La compleja situación del mercado de la electricidad, caracterizado por la saturación a nivel nacional, la bajada de precios, la liberalización del mercado, introduce mayores niveles de incertidumbre en las empresas del sector de forma que tiene que buscar estrategias que les permitan mantener su rentabilidad. Las empresas españolas parecen haber encontrado en el mercado latinoamericano la respuesta a sus necesidades aprovechando las oportunidades de inversión que en estas economías se han abierto en la década de los noventa, a través de privatizaciones y de adquisiciones de empresas de capital privado. Posteriormente¹⁵⁸ se verá la estrategia seguida por las multinacionales españolas donde se han posicionado en los primeros puestos en la generación, distribución y transporte¹⁵⁹ entrando incluso a mercados tan cerrados como el mexicano¹⁶⁰ donde Iberdrola se ha convertido en la primera empresa autogeneradora¹⁶¹.

¹⁵⁷ Dirección General III, de Energía y Transporte (Comisaria, Loyola de Palacios) y Dirección General IV, de Competencia (Romano Prodi).

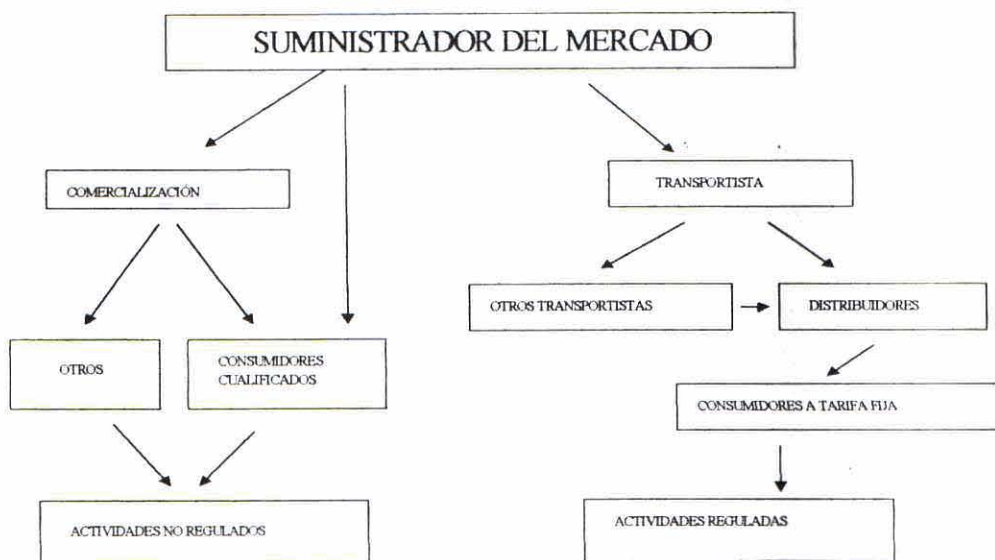
¹⁵⁸ Ver capítulo IV.

¹⁵⁹ Endesa fue en 1999 la primera empresa extranjera del sector en América Latina con un total de 5.475 millones de dólares de ventas e Iberdrola la cuarta con 1.138 millones de dólares tras AES y Électricité de France.

¹⁶⁰ La empresa pública Comisión Federal de Electricidad (CFE) controla en régimen de monopolio el sector de la electricidad habiendo concesionado la construcción de distintas centrales a empresas privadas con derecho a su explotación y habiéndose abierto al capital privado y extranjero a la construcción de nueva capacidad de generación. El nuevo presidente de México, V. Fox, en su discurso inaugural del 1 de

En lo que se refiere al mercado del gas¹⁶², el funcionamiento del sector desde que este es extraído del yacimiento hasta que llega a su destino final debe pasar por las fases de aprovisionamiento, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización. En 1999 suponía el 11,4% del consumo de energía primaria y el 12,8% del consumo de energía final con un grado de autoabastecimiento del 0,9%¹⁶³.

El mercado del gas tiene diferenciadas las actividades reguladas de las no reguladas de forma que el suministrador general del mercado a través de los comercializadores canaliza el producto a los consumidores cualificados y a través de los transportistas y los distribuidores lleva el servicio a los consumidores a tarifa única que se puede observar de forma gráfica.



Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia. * Concentración económica núm. 38. Expediente de concentración C38/99.

A continuación se analizan cada una de las etapas por las que pasa el gas desde que se produce hasta que se consume.

Como observa el aprovisionamiento del gas se ha incrementado en un 90,39% en el periodo 1991-1998 que ha sido realizado a través del incremento de las importaciones con una casi desaparición de la producción nacional concentrada en los yacimientos del Guadalquivir (Poseidón y Marismas). Este hecho ha sido uno de los elementos detonantes de la "necesaria"

diciembre de 2000 aseguró que no se llevarán a cabo ni la privatización de Comisión Federal de Electricidad ni la de PEMEX.

¹⁶¹ Sus principales proyectos son en Monterrey (Nuevo León) (1000 megavatios), Lázaro Cárdenas (Michoacán) (830 megavatios) y Altamira (Tamaulipa).

¹⁶² Formado básicamente por metano (99%) y nitrógeno.

internacionalización de Gas Natural, en tanto que sus posibilidades de producción en el mercado nacional son casi nulas, teniéndose que centran en otras actividades como el transporte y la distribución¹⁶⁴.

Tabla II.33

APROVISIONAMIENTO DEL GAS NATURAL								
Millones de termias	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL	61.617	71.008	66.596	81.108	87.080	93.567	121.831	128.739
Nacional	13.661	12.470	6.829	7.966	5.966	4.327	1.663	1.219
Importado ¹⁶⁵	47.956	58.538	59.767	73.142	81.114	89.240	120.168	127.520

Fuente: Boletín Estadístico del Ministerio de Industria y Energía

Tabla II.34

APROVISIONAMIENTO DEL GAS NATURAL								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100
Nacional	22,17	17,56	10,25	9,82	6,85	4,62	1,37	0,95
Importado	77,83	82,44	89,75	90,18	93,15	95,38	98,63	99,05

Fuente: Boletín Estadístico del Ministerio de Industria y Energía

El gas procedente de Argelia y Noruega se incorpora a la Red Nacional de Gasoductos¹⁶⁶ o Red Básica de Alta tensión, posteriormente utilizando redes de media o baja presión los distribuidores ponen al alcance de los consumidores el gas.

La distribución del gas atiende a los dos tipos de consumidores que existen: industriales y doméstico-comerciales. Enagas¹⁶⁷ centraliza la distribución a grandes consumidores industriales dejando a empresas de distribución local a las de un tamaño menor y el consumo doméstico. En la actualidad la figura del distribuidor y el comercializador va ligada.

En referencia a la evolución de los precios del gas se aprecia un descenso al referirse al consumo realizado a nivel doméstico del 5,3% en el periodo 1990-1997, no siendo así en el caso del consumo de gas a nivel industrial donde no se ha registrado ninguna variación de los precios.

¹⁶³ Ministerio de Economía y CORES. *Boletín Estadístico de Hidrocarburos*. Núm. 35. Ministerio de Economía y Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos -CORES- Octubre 2000.

¹⁶⁴ Las inversiones de Gas Natural en América Latina se focalizan en yacimientos de gas.

¹⁶⁵ El primer suministrador es Argelia que en 1998 suponía cerca del 70% del total del gas natural. El segundo país suministrador es Noruega con el 17,8%.

¹⁶⁶ Los puertos de entrada son Barcelona, Palos de la Frontera y la Dársena de Escombreras en Cartagena.

¹⁶⁷ Compañía del Grupo Gas Natural SDG dedicada al transporte.

Tabla II.35

INDICADORES DE PRECIOS DEL GAS EN ESPAÑA					
	1990	1995	1996	1997	1990-1997
Índice de precios del consumo de energía industrial					
Gas Natural	129	119,2	124,1	129,8	0,6
Índice de precios del consumo de energía a nivel doméstico					
Gas Natural	482,4	456,8	451,1	456,6	-5,3

Fuente: Eurostat

Tras los cambios legislativos de 1998 con la Ley de Hidrocarburos que ordena la liberalización del sector del gas se continua observando la caída de los precios de este tipo de energía.

Tabla II.36

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DEL GAS			
Pesetas por 10E7 kilocalorías CGV	1997	1998	1999
Para uso industrial	22.809	20.582	20.527
Para generación eléctrica	20.744	19.161	18.710
Para uso doméstico	80.231	79.663	75.079

Fuente: Agencia Internacional de la Energía

La estructura empresarial del mercado está altamente concentrada manteniendo la posición dominante en todas las actividades Gas Natural¹⁶⁸, que está participada en un 45% por Repsol-YPF, como se observa en las tablas que a continuación se muestran.

Tabla II.37

ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EL MERCADO DEL GAS ESPAÑOL	
	EMPRESAS
EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN	Repsol Exploración (100% del mercado)
APROVISIONAMIENTO	Enagas (Gas Natural) (100% del mercado)
TRANSPORTE	Enagas (Gas Natural) (100% del mercado)
DISTRIBUCIÓN	Gas Natural (90% del mercado)
COMERCIALIZACIÓN	Gas Natural (90% del mercado)

Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia: "Concentración económica núm. 38. Expediente de Concentración C38/99". Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Mayo de 1999

¹⁶⁸ Como consecuencia de la separación de actividades en el mercado del gas, la empresa dominante Gas Natural SDG se encuentra dividida en Gas Natural Aprovechamiento, Enagas Transporte, Compañía de Distribución Regionales, Gas Natural Comercializadora y Gas Natural Internacional.

Tabla II.38

ESTRUCTRA EMPRESARIAL EN EL MERCADO DEL GAS ESPAÑOL	
Exploración y producción	Repsol Exploración (100% del mercado)
Aprovisionamiento	Enagas (Gas Natural) (100% del mercado)
Mercado doméstico-comercial	Gas Natural (89% del mercado)
	Gas Euskadi (6% del mercado)
	Gas Aragón ¹⁶⁹ (2% del mercado)
	Gas Asturias (2% del mercado)
	Resto (1% del mercado)
Mercado industrial	Enagas (Gas Natural) (100% del mercado)
Centrales térmicas	Enagas (Gas Natural) (100% del mercado)
Total Nacional	Gas Natural (90% del mercado)
	Otros distribuidores (10% del mercado)

Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia: "Concentración económica núm. 38. Expediente de Concentración C38/99". Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Mayo de 1999

2.2.3.- El sector financiero.

La importancia del sector financiero se puede ver desde múltiples planos. En primer lugar porque las reformas han favorecido la estabilidad macroeconómica a través de la exigencia del cumplimiento de los criterios de convergencia nominal y la coordinación de políticas macroeconómica con el resto de Estados Miembros de la Unión, etc. De igual forma la importancia del sistema financiero radica en que facilita la financiación del resto de los sectores económicos y en este sentido juega un papel fundamental en las posibilidades de internacionalización de las empresas. Y finalmente porque el propio sector ha tenido una participación activa en la internacionalización de la economía española a través de sus dos grandes bancos, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria –BBVA- y el Banco Santander Central Hispano –BSCH-, los cuales se han convertido en actores líderes en las economías latinoamericanas¹⁷⁰.

El sistema financiero español se caracterizaba en la década de los 40 y hasta los 60 por ser altamente proteccionista, conforme a la política económica de la primera época de la dictadura franquista. En este periodo las autoridades económicas fijaban los tipos de interés de las operaciones bancarias, imponía un porcentaje de recursos propios que las entidades bancarias tenían que destinar a los sectores considerados prioritarios para el desarrollo nacional¹⁷¹, existían grandes trabas a la creación de nuevos establecimientos y el desarrollo de los ya existentes. El resultado fue la creación de un fuerte oligopolio bancario. En 1962 con la Ley de Ordenación del Crédito y de la Banca se pretende lograr la especialización sectorial y

¹⁶⁹ El 60% es propiedad de Endesa y el 35% de Gas Natural. El Tribunal de Defensa de la Competencia declaró improcedente la operación por la que Endesa y Gas Natural iban a tomar cada una de ellas el 48% de la propiedad en tanto que reforzaba la posición de dominio de Gas Natural.

¹⁷⁰ El BSCH fue el primer banco en 1999 según activos en América Latina y el BBVA el tercero. Véase capítulo III.

operativa del sistema bancario nacional, estrategia que no tiene éxito. Desde 1974 y durante toda la transición hacia la democracia se van desarrollando una serie de decretos y órdenes de forma que se pretendía lograr una progresiva liberalización del sector bancario español para adaptarlo al nuevo entorno más desregularizado. Algunas de las decisiones más importantes fueron: el Real Decreto Liberalizador de 1978 que autoriza la entrada de la banca extranjera, la Orden Ministerial del 17 de enero de 1981 sobre la liberalización de los tipos de interés y la liberalización en 1985 de la apertura de oficinas¹⁷².

En 1986 con la entrada de España a las Comunidades Europeas se adopta el acervo comunitario (derecho primario y secundario) destacando la Directiva de Coordinación y Supervisión Bancaria (1977) por la que se eliminan muchos de los obstáculos aún existentes a la libertad de establecimiento de entidades financieras, así como el Principio Básico de Cooperación entre las Autoridades Supervisoras de los diferentes Estados Miembros respetando el Consenso de Basilea. Esta Directiva se sustituye por la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de 1988 donde se fija el principio de autorización única de forma que capacita a las entidades de crédito para establecerse libremente mediante sucursales a ofrecer sus servicios en todo el territorio comunitario y obliga a los bancos a disponer de un capital mínimo.

En definitiva se puede afirmar que se han registrado grandes cambios en la estructura del sistema financiero derivado de la evolución de la legislación tras la consolidación del mercado interior y en especial de la formación de la Unión Monetaria¹⁷³. Algunos de los hechos más destacados son la eliminación de las barreras a la libre circulación de capitales entre los Estados Miembros¹⁷⁴ y la libertad para establecer y prestar servicios bancarios.

La Unión Económica y Monetaria ha supuesto la existencia de un único espacio financiero obligando a las entidades bancarias a buscar economías de escala (tamaño) y diversificar su negocio (especialización) para hacer frente a la competencia, especialmente agresiva en cuanto a la política de precios y oferta de productos y servicios se refiere. Estos cambios han obligado a los bancos a reforzar su presencia en los mercados nacionales y comunitario y aumentar su competitividad.

¹⁷¹ Se conocía como circuitos de financiación privilegiados.

¹⁷² García Frutos, A. E.: Las estrategias de los bancos españoles en la UEM". Memoria de licenciatura realizada dentro del programa de doctorado Integración y Desarrollo Económico del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid. 2000. Dirigida por Dr. J. M. García de la Cruz.

¹⁷³ Puesto que esta ha sido explicada en este mismo capítulo en la sección de la integración de España a la Unión Europea se evita realizar una duplicación en el análisis.

¹⁷⁴ En España se transponen las directivas comunitarias a través de un Real Decreto de 14 de julio de 1995.

Las claves de las reformas en el sector financiero están en la incorporación de nuevas tecnologías¹⁷⁵ y productos¹⁷⁶, cambios en los hábitos de consumo¹⁷⁷, incremento de la desintermediación, etc.

Los resultados de estos cambios sobre los bancos se han materializado en caídas en los ingresos por la disminución de las comisiones cobradas por transferencias y pagos fronterizos al adaptar una moneda única así como por la caída de los tipos de interés lo cual produce una disminución del margen de intermediación. Paralelamente se han incrementado los costes durante el periodo de convivencia de las monedas (1 de enero de 1999 a 1 de abril de 2002) al implantar el sistema de pagos TARGET y un sistema de información a la clientela, además los ingresos han bajado

Estas dos tendencias de cambio, es decir la derivada de la integración europea y los procesos de innovación con los resultados citados, han precipitado un reajuste estratégico manifestado en una carrera de fusiones y adquisiciones¹⁷⁸ que han permitido alcanzar un tamaño crítico que ha posibilitado su internacionalización, especialmente dirigida a Latinoamérica¹⁷⁹ y así entrar en mercados en expansión¹⁸⁰, explotar los recursos y las capacidades tecnológicas globalmente y diversificar el riesgo en función de la rentabilidad capturando nuevos mercados geográficos y de productos.

La internacionalización del sistema bancario español se ha desarrollado en dos etapas¹⁸¹. Primeramente se fue modificando el entorno financiero a través de alianzas y acuerdos de colaboración entre distintas entidades. Posteriormente, una vez reestructurado el mercado nacional, se inicia una estrategia agresiva de expansión en el mercado financiero interno y externo, basándose en la búsqueda de tamaño que le permita afrontar economías de

¹⁷⁵ Por ejemplo la banca través de internet o la banca telefónica.

¹⁷⁶ Por ejemplo, los planes de pensión, los fondos de inversión, los créditos al consumo, etc.

¹⁷⁷ Uso masivo de las tarjetas de crédito y débito e nivel nacional e internacional.

¹⁷⁸ Los fusiones más importantes que han tenido lugar en España han sido la de los Bancos Bilbao y Vizcaya formado el Banco Bilbao Vizcaya en 1988, la del Banco Hispano y el Central dando lugar al Banco Central Hispano en 1991 el cual se ha fusionado al Banco Santander en 1999. Este a su vez se había hecho con el control de Banco Español de Crédito en 1994. En la actualidad es una de las mayores entidades financieras en la UE. También en 1998 se dio la fusión entre el Banco Exterior de Crédito, Caja Postal, el Banco Hipotecario y Argentaria que a finales de 1999 se fusionó con el Banco Bilbao Vizcaya siendo el BBVA el segundo grupo financiero del país.

¹⁷⁹ Como en el caso de las telecomunicaciones y la energía, el proceso de internacionalización de las empresas españolas se ven reforzados por los procesos de desregulación y privatización en el ámbito financiero en América Latina.

¹⁸⁰ El mercado español es ya un mercado maduro frente a los mercados latinoamericanos. Por ejemplo, la población mayor de 18 años con cuenta corriente en España es 95% frente al 35% en Argentina, el 48% en Brasil, el 50% en Chile, el 44% en Colombia, el 35% en México, el 37% en Perú y el 49% en Venezuela. En el capítulo V se observa la importancia que tiene la consideración de que los mercados latinoamericanos se consideren en expansión.

¹⁸¹ Calderón, A. y Casilda, R.: Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Serie Desarrollo Productivo núm. 59. Santiago de Chile. CEPAL. 1999. Posteriormente este documento se publicó como Calderón, A. y Casilda, R.: "La estrategia de los bancos españoles" en *Revista de la CEPAL*, Núm. 70 Santiago de Chile, Naciones Unidas. 2000.

escala de una forma competitiva, entrada a mercados en expansión, explotación global de los recursos, capacidades organizativas y tecnológicas y la diversificación adecuada del riesgo ajustada a los márgenes de rentabilidad.

El sector financiero tiene importantes porcentajes de concentración aunque si bien no tan elevados como para el caso de las telecomunicaciones y de la energía. Este fenómeno es estudiado a través de los cuotas que los principales bancos tienen sobre el total del sistema financiero español en activos, depósitos a clientes, créditos a clientes, fondos de pensión y crédito comercial. Aunque con diferencias según los indicadores utilizados no se observan cambios importantes en la estructura de los grandes operadores en el sistema financiero español considerando la evolución desde 1996, aunque si bien hay que tener en cuenta que hasta 1999 existían dos operadores más que desaparecen tras las macrofusiones que dieron lugar al BBVA y el BSCH.

Tabla II.39

CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL									
CUOTAS DE MERCADO POR ACTIVOS PRINCIPALES					CUOTAS DE MERCADO POR DEPOSITOS A CLIENTES RESIDENTES				
%	1996	1997	1998	1999	%	1996	1997	1998	1999
BBVA	20.8	21.2	20.5	22.4	BBVA	14.42	15.47	15.46	14.62
BSCH	21.9	21.7	21.6	22.9	BSCH	16.81	16.54	16.35	15.29
LA CAIXA	7	6.4	6.6	6.8	LA CAIXA	11.04	10.29	10.47	n.d
CAJA MADRID	4.3	4.6	5.1	5.1	CAJA MADRID	6.29	6.02	6.14	n.d
POPULAR	2.9	2.8	3	3	POPULAR	3.86	3.79	3.73	3.84
BANKINTER	1.5	1.7	1.7	1.7	BANKINTER	1	1.27	1.47	1.86
Los 6 bancos mayores	58.4	58.4	58.5	61.9	Los 6 bancos mayores	53.42	53.38	53.62	n.d
BBVA+BSCH	42.7	42.9	42.1	45.3	BBVA+BSCH	31.23	32.01	31.81	29.91
CUOTAS DE MERCADO POR CRÉDITOS A CLIENTES RESIDENTES					CUOTAS DE MERCADO POR FONDOS DE INVERSIÓN				
BBVA	18.83	16.61	17.79	17.15	BBVA	18.71	20.9	20.32	18.79
BSCH	17.55	16.96	17.02	17.35	BSCH	21.82	23.03	23.06	24.3
LA CAIXA	7.35	7.69	8.57	n.d	LA CAIXA	8.16	7.99	8.02	n.d
CAJA MADRID	5.98	5.9	5.89	n.d	CAJA MADRID	3.31	3.83	4.03	n.d
POPULAR	4.77	4.68	4.58	4.23	POPULAR	3.69	3.75	3.51	3.4
BANKINTER	1.71	1.95	2.33	2.31	BANKINTER	4.34	3.47	3.08	2.96
Los 6 bancos mayores	56.19	53.79	56.18	n.d	Los 6 bancos mayores	60.03	62.97	62.02	n.d
BBVA+BSCH	36.38	33.57	34.81	34.5	BBVA+BSCH	40.53	43.93	43.38	43.09
CUOTAS DE MECADO POR CRÉDITO COMERCIAL									
BBVA	20.02	17.29	18.8	17.53					
BSCH	26.35	26.34	25.8	24.89					
LA CAIXA	n.d	n.d	n.d	n.d					
CAJA MADRID	n.d	n.d	n.d	n.d					
POPULAR	10.41	9.07	10.4	8.88					
BANKINTER	2.61	2.8	2.8	2.67					
Los 6 bancos mayores	59.39	55.5	57.8	n.d					
BBVA+BSCH	46.37	43.63	44.6	42.42					

Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia .
Informe de Concentración Económica, núm. 47.
Madrid. 1999 y elaboración propia.

La concentración del sistema financiero español se muestra también a través de otros indicadores como los que se presentan a continuación.

Tabla II.40

OTROS INDICADORES DE CONCENTRACIÓN. 1998

% sobre las 10 primeras entidades	BSCH	BBVA	BSCH+BBVA
Oficinas	17,8	12,9	30,7
Cajeros	14,5	10,3	24,8
Préstamos sindicados	11,53 ¹⁸²	24,96	36,49
Emisiones de Bonos de titulización hipotecaria	12,08 ¹⁸³	27,18 ¹⁸⁴	39,26
Emisiones de Bonos Matador	40,08	25,56	65,64

Fuente: Tribunal de Defensa de la Competencia Informe de Concentración Económica, núm. 47. Madrid. 1999 y elaboración propia

¹⁸² Tan sólo el 3,19% corresponde al aporte del Banco Santander.

¹⁸³ Es el correspondiente sólo al Banco Santander.

¹⁸⁴ Es sólo el correspondiente a Argentaria.

La importante concentración en el mercado bancario español, una de las más altas en Europa, puede tener grandes costes en términos, por ejemplo, de ausencia de competencia si se manifiestan comportamientos oligopólicos, de acumulación de riesgo que facilite turbulencias en el sector, etc. Sin embargo, las dos grandes operaciones de fusiones de finales de siglo, no contaron con problemas para su aprobación por parte del informe realizado por el Tribunal de Defensa de la Competencia y del gobierno¹⁸⁵.

Es decir que la necesidad de alcanzar un tamaño crítico para poder operar en los mercados internacionales tiene como contrapartida el aumento de riesgo. Se apuesta por los mercados financieros latinoamericanos de forma que el sector financiero español se hace más vulnerable a las tormentas financieras que, como es ya conocido, ha afectado de forma muy grave a países como México y más recientemente a Brasil y a Argentina.

Recapitulando¹⁸⁶ se puede señalar que algunas de las razones que justifican la internacionalización de los bancos serían la búsqueda de una dimensión óptima, el acercamiento a mercados expansivos, la explotación global de los recursos y capacidades organizativas y tecnológicas y la diversificación del riesgo.

El atractivo de América Latina¹⁸⁷ reside en el idioma y la cultura, la estructura de mercado¹⁸⁸, la oportunidad que ofrece el momento del ciclo económico, la poca competencia inversora, la importancia estratégica para el área de la banca española¹⁸⁹, el bajo grado de bancarización, la debilidad del negocio tradicional y la reducción de los márgenes en los países industrializados, la existencia de márgenes de intermediación, la posibilidad de reducir por parte de los bancos españoles los costes operativos y aumentar la rentabilidad y la alta segmentación del negocio bancario latinoamericano¹⁹⁰ en el que el sistema financiero español tiene una gran experiencia de actuación.

La internacionalización de la banca española concentrada en las operaciones de adquisición que han hecho los dos principales bancos, BSCH y el BBVA, antes y después de realizar sus procesos de fusión, comenzaron con su implantación en economías de tamaño intermedio (Chile, Argentina¹⁹¹, Colombia, Perú, etc.). De cara al nuevo milenio se empieza a observar el interés de estos por las grandes economías como son México; a través de las

¹⁸⁵ La fallida megafusión en el sector de la electricidad de comienzos de 2001 se debió a las condiciones de desinversión que el gobierno impuso para su aprobación siguiendo las recomendaciones del Tribunal de Defensa de la Competencia.

¹⁸⁶ García Frutos, A. E. Op. Cit.

¹⁸⁷ Estas son algunas de las ventajas de localización que se muestran en el capítulo V de estas tesis.

¹⁸⁸ Poco desarrollado y fuerte potencial de crecimiento.

¹⁸⁹ Importante a la hora de establecer alianzas y acuerdos con bancos europeos o americanos.

¹⁹⁰ Debido a las disparidades de renta per cápita y en el tamaño de las empresas.

¹⁹¹ La presencia del BSCH se refuerza en el año 2000 con la adquisición del 28,2% del Río de la Plata por lo que paga 975 millones de dólares asumiendo así el control de la financiera.

operaciones materializadas en la compra del Grupo Financiero Serfín por parte del BSCH (1.560 millones de dólares en mayo de 2000) y Bancomer por el BBVA¹⁹², a través de BBVA Probusa (1.850 millones de dólares) y Brasil; a través de la compra del 33% del privatizado Banespa por un importe de 3.550 millones de dólares por el BSCH.

2.3.- Las modificaciones en propiedad en el tejido empresarial español

Los cambios más importantes en la tenencia de la propiedad en el tejido empresarial español han venido por el proceso de privatizaciones que se ha desarrollado durante la década de los noventa, con especial ímpetu desde 1996, y por las fusiones, adquisiciones y los intercambios de activos y acciones en los que han participado las empresas españolas tanto en operaciones de corte nacional como internacional, especialmente relacionadas con las propiedades en América Latina. En la actualidad se busca optimizar la estructura de cada empresa, en tanto que su crecimiento se ha basado en una carrera de compras (adquisiciones de empresas privadas o participación en privatizaciones) realizada de una forma desordenada aprovechando las oportunidades según aparecían. Este proceso que se analiza para el caso de la economía española se observa en otras regiones, y entra ellas el caso de América Latina.

2.3.1.- Las privatizaciones en España

El proceso de privatización en la economía española ha sido uno de los procesos más importantes a la hora de redefinir las fuerzas económicas y de poder en la década de los noventa. Se ha caracterizado por ser uno de los más dinámicos dentro de la Unión Europea en especial a partir de 1996, con la aprobación de un programa global, a través del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado. La enajenación del sector empresarial público se puede identificar con la segunda etapa de la reconversión industrial iniciada en los años ochenta, con la diferencia fundamental que incorpora al sector terciario.

A continuación se muestran los dos periodos señalando los instrumentos utilizados, las empresas privatizadas y los montos recaudados por el Estado. La importancia de observar el proceso de privatización en la economía española radica en que varias de las empresas pertenecientes al Estado iniciaron, de forma general tras la enajenación, un proceso de internacionalización que les ha convertido en empresas de liderazgo regional en América Latina. Este ha sido el caso de Telefónica, Endesa, Repsol y Argentina.

Para comprender el desarrollo de las privatizaciones en España es necesario enmarcarlo dentro del contexto de su adhesión a las Comunidades Europeas, en tanto que muchos de los elementos directamente relacionados con el Programa de Privatización como,

¹⁹² Incluso se ha anunciado que este grupo abrirá una sucursal en los EEUU para comenzar a posicionarse en el mercado hispano de los EEUU.

por ejemplo, el obligado cumplimiento de los criterios de convergencia nominal¹⁹³, la adaptación del entorno empresarial a un mercado más amplio y con una mayor competencia, la desregulación de sectores tradicionalmente protegidos, etc. han venido influenciados directamente por la pertenencia de España a la UE así como a la UEM. Sin embargo, no hay que olvidar que la normativa comunitaria no obliga al desmantelamiento del Estado como agente productor, tan sólo a abrir a la competencia todos los sectores prohibiendo el trato preferencial para el Sector Público¹⁹⁴.

El dinamismo de las privatizaciones en España tan sólo es alcanzado por Portugal y Hungría en el periodo 1996-1998, mientras que en el periodo 1993-1995 muchas otras economías europeas superaron en importancia, según ingresos como porcentaje del PIB, a la experiencia española.

Tabla II.41

INGRESOS POR PRIVATIZACIONES (porcentaje respecto al PIB)		
	1993-1995	1996-1998
Portugal	1,4	3,9
Hungría	5,2	2,5
España	0,2	1,6
Grecia	0,0	1,6
Italia	0,5	1,4
Polonia	0,4	1,2
Rep. Checa	1,7	1,2
Finlandia	0,6	1,0
Australia	0,3	1,0
Francia	0,6	0,6
Bélgica	0,6	0,6
México	0,3	0,3
Países Bajos	0,8	0,2
Japón	0,2	0,1

Fuente: Estadísticas nacionales y Secretaría General de la OCDE. Tomado de OCDE: Estudios económicos de la OCDE: España. Ginebra. OCDE. 2000

Nota: Los datos corresponden a medias anuales

Como se ha señalado con anterioridad¹⁹⁵, dos de los objetivos básicos de las privatizaciones son la reducción de la deuda y del déficit (objetivos financieros) que a la vez resultan ser dos de los criterios de convergencia nominal¹⁹⁶. Se argumenta¹⁹⁷ que si bien las privatizaciones no han tenido una aportación fundamental para el cumplimiento de los criterios

¹⁹³ En especial relacionados con las privatizaciones se podrían mencionar la reducción de la deuda pública y del déficit fiscal en tanto que son dos de los objetivos o de los resultados esperados por la teoría de las privatizaciones.

¹⁹⁴ Este aspecto es desarrollado por la Política de Competencia de la UE, en los artículos 86 y 87 del Tratado.

¹⁹⁵ Ver capítulo I al mencionar los referentes teóricos de las privatizaciones.

¹⁹⁶ Como condiciones necesarias para la pertenencia a la UEM se exigía tener un déficit fiscal inferior al 3% y una deuda menor del 60% del PIB. Este último criterio que se flexibilizó aceptando que existiera una tendencia a la baja.

¹⁹⁷ Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pág: 32

de Maastricht, sí han sido un instrumento útil en tanto que buscan la creación de un clima competitivo y la profundización del mercado¹⁹⁸.

Se pueden destacar dos periodos en la enajenación del Sector Público empresarial en España: desde 1985 hasta 1996, bajo el ejecutivo socialista y a partir de 1996 hasta la actualidad, bajo el gobierno del Partido Popular.

El gobierno socialista había iniciado tímidamente las primeras privatizaciones bajo la sombra de la contradicción ideológica que esto suponía¹⁹⁹, con la llegada al gobierno del Partido Popular, se acelera y dinamizan las operaciones de enajenación de las empresas públicas al no existir impedimentos de tipo ideológico²⁰⁰.

La legislación española no incorpora ningún impedimento legal para llevar a cabo la enajenación de empresas que están en manos del Estado²⁰¹. Sin embargo, en 1995 se aprueban dos leyes que modifican el panorama legislativo de forma que se incrementa la agilidad para la toma de la decisión de privatizar las empresas públicas. Estos cambios normativos permitieron la reestructuración del Sector Público Empresarial español²⁰² y establecer el orden jurídico por el que se enajenaban las empresas con la opción de intervención del Estado en determinadas situaciones²⁰³.

No es hasta la VI legislatura, iniciada en marzo de 1996 con el triunfo del Partido Popular, cuando se formula un planteamiento directo y global de las privatizaciones el cual queda recogido en el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado cuyas bases se aprobarán en el Consejo de Ministros del 28 de junio de ese mismo año.

¹⁹⁸ Existen discrepancias sobre si el aumento de la competencia y la profundización del mercado es tan sólo un referente teórico o una evidencia empírica.

¹⁹⁹ Se recuerda que los orígenes de la ideología socialista suponen la negación de la propiedad privada de los medios de producción. Si bien el socialismo operante en el sistema capitalista dista mucho de mantener ese principio, sí se conserva la idea de la intervención del Estado de una forma activa. Entre los instrumentos a utilizar se encontraría la existencia del Sector Público Empresarial.

²⁰⁰ La base de la ideología reconoce la supremacía del sector privado como agente económico en el sistema y en especial, en la actividad de producción.

²⁰¹ Ya la Ley núm. 194/1963 contemplaba el supuesto de privatización de una empresa pública. Posteriormente fueron la Ley General de Presupuestos (4 de enero de 1977) y el Real Decreto Legislativo 1091/1988 los que establecían que los actos de adquisición y pérdida de posición mayoritaria del Estado o de sus Organismos Autónomos y Entidades de Derecho Público en sociedades mercantiles en las que participara mayoritariamente el Estado se acordarían en Consejo de Ministros, no se requería por lo tanto la aprobación de una Ley para la privatización.

²⁰² A través del Real Decreto-Ley 5/1995, de 16 de julio, que ha dado lugar a la Ley 5/1996, de 10 de enero, se suprime el Instituto Nacional de Industria –INI– y el Instituto Nacional de Hidrocarburos –INH– y aparece la Agencia Industrial del Estado –AIE– y la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales –SEPI–.

²⁰³ Ley 5/1995, de 23 de marzo, y desarrollada por el Decreto 1525/1995, de 15 de septiembre.

Algunas de las medidas que se aprueban son:

- La modificación de los artículos 103 y 104 de la Ley de Patrimonio del Estado de forma que se establece que la enajenación de títulos propiedad del Estado se hará de acuerdo con el artículo 6.3 de la Ley General de Presupuestos del Estado, es decir con la mera autorización del Consejo de Ministros²⁰⁴.
- La disolución del Grupo Teneo de forma que sus activos y pasivos pasan a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI).
- La creación de la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPPa).
- La aprobación del Real Decreto-Ley 15/1997, de 5 de septiembre, el cual suprime la Agencia Industrial del Estado –AIE- transfiriendo sus derechos, obligaciones y participaciones a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales –SEPI-.
- La creación del Consejo Consultivo de Privatizaciones –CCP²⁰⁵-.

La situación por lo tanto como consecuencia de las modificaciones anteriormente citadas es la existencia de un único holding²⁰⁶ (SEPI) cuyo principal objetivo es hacer viable la enajenación del sector público empresarial.

Las primeras experiencias privatizadoras de la segunda mitad de los años 80 se justificaron porque el tamaño de las empresas era insuficiente para alcanzar economías de escala que las hiciera competitivas en los mercados internacionales, fueron en cierta medida enajenaciones impuestas por el la dinámica del mercado –caso de Seat y Enasa-. Es decir primaron los objetivos de tipo económico, como elevar la eficiencia en los procesos productivos entre otros elementos²⁰⁷. Este proceso tuvo costes²⁰⁸ para el Estado, de forma que se puede destacar que no se persiguieron objetivos financieros de igual forma que no se hacía por motivos políticos²⁰⁹.

La primera etapa del proceso privatizador (1986-1995) se realizó básicamente a través de subastas o ventas directas con una participación minoritaria de la enajenación de empresas públicas a través de ofertas públicas de ventas (OPV).

²⁰⁴ Se pone así fin a las controversias surgidas a principios de la década relacionada con la interpretación del artículo 103 de la Ley de Patrimonio del Estado (LPE) en el que se recogía la necesidad de aprobar una Ley para la venta de empresas públicas.

²⁰⁵ Ver al respecto el Capítulo I.

²⁰⁶ En cierta medida se vuelve a una situación similar a la de 1981 en tanto que existe un único holding, la diferencia está en el objetivo y es que mientras el INI había nacido de la necesidad de reforzar la industria en una situación de autarquía, la SEPI busca la privatización en un contexto de globalidad.

²⁰⁷ Ver el capítulo I en referencia a los objetivos de privatización.

²⁰⁸ Aunque se reconoce la dificultad para evaluarlo se han estimado 76.000 millones de pérdidas en el periodo 1985-1994 según Comin. F: "La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión (1970-1995)". Documento de trabajo, núm. 9505. Fundación empresa Pública. Julio de 1995. Citado en Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pág. 103.

²⁰⁹ Ya se ha hecho mención a la contracción ideológica que la implementación de un proceso de privatizaciones supone para un gobierno socialista.

La utilización de la subasta o la negociación como mecanismo de venta hacía más difícil la enajenación de las acciones por lo que se optó por la venta de activos en tanto que el mercado de capitales español no estaba lo suficientemente desarrollado y la entrada de nuevos valores a la Bolsa hubiera introducido desequilibrios importantes. Es decir que la gran mayoría de privatizaciones se realizaron fuera de los mercados de capitales, es decir no se utilizaron Oferta Pública de Venta –OPV-. Desde 1985 se enajenaron empresas públicas del sector del textil, genética, alimentación, química, electrónica, turismo, aluminio, construcción, automoción, etc²¹⁰.

De forma menos importante se utilizó, especialmente partir de 1988²¹¹, la técnica de Ofertas Públicas de Venta (OPV) que a través de grandes campañas intentan involucrar al accionista minorista en la gestión de las empresas públicas, se beneficiaban de descuentos, bonos de fidelidad, etc. Este instrumento se utilizó para las privatizaciones de Endesa (1988 y 1994), Repsol (1989, 1992, 1993, 1995 y 1996) Telefónica (1995), Ence (1995) y Argentaria (1993 y 1996) tal y como muestra la siguiente tabla²¹². Las privatizaciones más lucrativas para el Estado fueron las de Repsol y Argentaria que superaron cada una los 450.000 millones de pesetas considerando los distintos tramos en la que se materializaron las compras, que abarcó el 58% del capital de Repsol y 75% del capital de Argentaria. La característica de las privatizaciones realizadas a través de esta técnica es que involucra el ahorro minorista, canalizado a través de la intermediación de bancos y cajas, que no participa cuando las privatizaciones se hacen a través de otras técnicas como los concursos restringidos, procedimientos negociados o subastas.

²¹⁰ Para ver todas las privatizaciones realizadas se puede consultar Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pág: 100-103. Puesto que ninguna de estas empresas tiene una presencia importante en América Latina, se considera que esta fuera del objetivo perseguido el análisis de estas enajenaciones.

²¹¹ Antes se habían realizado OPV de importancia menor como las de Gesa (1986), Acesa (1987), Telefónica (1987) y Ence (1987).

²¹² Sólo aparecen las empresas que tienen una importante presencia en América Latina.

Tabla II.42

INGRESOS DEL ESTADO MEDIANTE OPV HASTA JUNIO DE 1996					
Empresa	Capital (%)	Fecha	Carácter OPV	Comisiones (%)	Importe, millones de pesetas
Telefónica	6	1987	Institucional		47.000
Endesa	18	1988	Institucional y minoritario	5,5	80.000
Repsol	26	1989	Institucional y minoritario	3,5	150.000
Repsol	8	1992	Bonos convertibles		80.000
Repsol	13	1993	Institucional	3,0	110.000
Argentaria	25	1993	Institucional y minoritario	3,5	110.000
Argentaria	25	1993	Institucional y minoritario	3,5	180.000
Endesa	10	1994	Institucional y minoritario	3,0	180.000
Repsol	19	1995	Institucional y minoritario	3,0	200.800
Telefónica	12	1995	Institucional y minoritario	2,95	195.000
Repsol	11	1996	Institucional y minoritario	2,95	130.000
Argentaria	25	1996	Institucional y minoritario	2,95	170.000
TOTAL				2,99	1.693.500

Fuente: Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pag. 104

En la segunda etapa del proceso de privatizaciones (a partir de 1996), las ofertas públicas de venta –OPV– han sido la técnica utilizada de forma principal para vender las empresas más importantes del Sector Público Empresarial español, de tal forma que desde 1996 a diciembre de 1998 este instrumento supuso un ingreso de 3,4 billones de pesetas para el Estado frente a los 0,7 billones de otros métodos²¹³. Es decir se dio una situación inversa a la del periodo anterior. Las operaciones²¹⁴ realizadas hasta el 31 de diciembre de 1998 relativas a empresas con importantes presencia internacional en América Latina a través de OPV fueron : Gas Natural (1996), Telefónica (1997), Repsol (1997), Aldeasa (1997), Endesa (1997), Aceralia (1997), Argentaria (1998), Tabacalera (1998) y Endesa (1998) liquidando las últimas participaciones que el Estado tenía a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales –SEPI– y de la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales –SEPPa–²¹⁵.

²¹³ Estos son concurso restringido y procedimiento negociado, concurso restringido, subasta, venta directa negociada, amortizaciones de capital, ampliaciones de capital.

²¹⁴ Para ver todas las privatizaciones realizadas se puede consultar Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pag. 118-121

²¹⁵ En los casos de Telefónica, Argentaria y Tabacalera.

Tabla II.43

EMPRESAS PRIVATIZADAS A TRAVÉS DE OPV DESDE JUNIO DE 1996 ²¹⁶					
Empresa	Capital (%)	Año	Carácter OPV	Comisión %	Importe, millones de pesetas
Gas Natural	3,81	1996	Institucional	2,75 institucional	35.873
Teléfonica	21,9	1997	Institucional y minorista	2,6 institucional 2,54-3,44 minorista	605.297
Repsol	10	1997	Institucional y minorista	2,5 institucional, 2,5-3,45 minorista	168.381
Endesa	25	1997	Institucional y minorista	1,95 institucional, 1,95-2,95 minorista	670.408
Argentaria	29,2	1998	Institucional y minorista	1,75 institucional, 1,75-2,75 minoritaria	378.749
Tabacalera	52	1998	Institucional y minorista	1,6 institucional, 1,6-2,6 minorista	286.534
Endesa	30	1998	Institucional y minorista	1,7 institucional, 1,7-2,7 minorista	1.052.087

Fuente: Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pag. 119-120

Las diferencias principales que se pueden mostrar entre las OPV llevadas a cabo en los dos periodos²¹⁷ se centran en que en el segundo periodo se han realizado privatizaciones totales²¹⁸, las operaciones han sido de una mayor tamaño relativo²¹⁹ y se ha dado una mayor participación de grupos minoristas²²⁰.

Las técnicas marginales utilizadas fuera del mercado de capitales involucraron a 20 empresas en el periodo 1996-1998 lo que supuso unos ingresos de 700.000 millones de pesetas al Estado. Los mecanismos utilizados han sido: (1) concursos restringidos y procedimiento negociado –por ejemplo Elcano, Infoleasing, Inima o Potasa-, (2) concurso restringido –Retevisión (I)-, (3) subasta –Tisa, Comesas, Serausa o Retevisión (II)-, (4) venta directa negociada –Enagás, Productos Tubulares, Sodical o Surgiclinic Plus-, (5) amortizaciones de capital –Aceralia o Endesa- y (6) ampliaciones de capital –Aceralia, Retevisión-²²¹.

²¹⁶ Habría que incluir las privatizaciones de Aldeasa en septiembre de 1997 y Aceralia en diciembre de 1997.

²¹⁷ El punto de corte está en el Acuerdo del Consejo de Ministros de 26 de junio, por lo que la última privatización de la primera etapa es la de Argentaria-96 y la primera de la siguiente es la de Gas Natural-96.

²¹⁸ Como excepción está el caso de Endesa-97 que se privatizó en varios tramos.

²¹⁹ El tamaño medio ha pasado de 133.000 en el periodo 1985-1995 a 376.000 millones de pesetas en el periodo 1996 a 1998.

²²⁰ El promedio del porcentaje de tramo minoritario sobre el total de la operación pasa del 48% al 67%, respecto a la demanda generada en los tramos minoristas se pasa de 294.013 millones de pesetas a 3.347.353 y finalmente el importe medio de las peticiones de los minoristas pasa de 877.393 pesetas a 3.233.382-estas cifras hay que utilizarlas con cautela ya que se suelen realizar peticiones superiores a las deseadas-.

²²¹ Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pag. 136-143

Se detallan las operaciones²²² que resultan de interés en tanto que las empresas enajenadas se han convertido, en la actualidad, en firmas con una importante presencia en América Latina.

Tabla II.44

EMPRESAS PRIVATIZADAS POR MÉTODOS DISTINTOS A LA OPV					
Empresa	Capital (%)	Año	Método	Importe, millones de pesetas	Comprador
Enagas	9	1998	Venta directa negociada	14.000	Gas Natural
TISA	23,78	1997	Concurso restringido y procedimiento negociado	127.000	Teléfonica

Fuente: Gamir, L.: Las privatizaciones en España. Madrid, Pirámide. 1999. Pag. 137-138

Todas las privatizaciones mencionadas conllevan un cambio en el mapa empresarial español habiéndose trasladado el centro de decisión de empresas claves en sectores estratégico, como las telecomunicaciones (Teléfonica), la energía (Repsol, Gas Natural y Endesa) y también los servicios financieros (Argentaria), desde el plano público al privado. Esto supone una nueva forma de gestión, en tanto que, al menos desde un punto de vista teórico, en el primer caso (propiedad pública) se deben perseguir beneficios sociales y, en el segundo (propiedad privada) beneficios financieros, lo que ha conllevado importantes modificaciones en sus estrategias empresariales entre las que se adelanta la importancia que tomará la presencia internacional para alcanzar puestos de liderazgo regional.

2.3.2.- Fusiones, adquisiciones e intercambios accionariales de las multinacionales españolas

Las fusiones, adquisiciones y los intercambios accionariales son utilizados por las empresas como mecanismos para afrontar los retos competitivos derivados de los cambios estructurales, liberalización, cambios en las pautas de consumo, privatizaciones, etc. que se han venido produciendo en la última década.

La última ola de fusiones y adquisiciones²²³ comenzó en los Estados Unidos y el resto de los países desarrollados dominando por el sector industrial, seguido de la banca y los seguros. Se caracterizaron por sus altos montos y su carácter transfronterizo y la importancia que iban adquiriendo los intermediarios financieros y las nuevas técnicas de compra como las OPAs. De una forma tardía, España se incorpora de pleno a esta tendencia mundial en los años noventa²²⁴.

²²² Para ver todas las operaciones ver Gamir, Op. Cit. Pág. 136-142.

²²³ Las fusiones no son un hecho novedoso. Para ver los distintos periodos ver Serra Salvador, V y Gómez Alberio, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 33-43.

²²⁴ La auge de los 80 fue apoyado institucionalmente por la Ley 76/1980 sobre Régimen Fiscal de las fusiones, por las que se podía desgravar hasta el 99% de los impuestos inherentes a la concentración. El objetivo era evitar la atomización del sistema empresarial. Esta ley cambia al tener que asumir la directiva

Las fusiones y adquisiciones realizadas en la economía española, ya sea en términos de compras o ventas, no representa un porcentaje muy importante en la economía mundial, hecho que no es de extrañar dado el peso económico del país. En la década de los noventa se ha registrado una tendencia a la alza en el porcentaje que en referencia al total suponen las compras realizadas por empresas españolas especialmente importantes desde 1997 como consecuencia de las operaciones realizadas por las transnacionales en Latinoamérica. No solamente su peso es marginal en referencia al total mundial, sino también en referencia a la Unión Europea donde, si se observa desde la perspectiva de las compras, ocupa el quinto puesto con un 4,64% del total comunitario en 1999 después del Reino Unido (42%), Alemania (16,69%), Francia (16,67%) y Holanda (9,73%).

Tabla II.45

OPERACIONES INTERNACIONALES DE FUSIÓN-ADQUISICIÓN										
%	VENTAS					COMPRAS				
	1990	1995	1997	1998	1999	1990	1995	1997	1998	1999
PAÍSES DESARROLLADOS	89,30	88,21	77,00	83,73	89,52	95,15	93,09	89,21	96,20	94,04
UNIÓN EUROPEA	41,29	40,25	37,60	35,35	47,84	57,48	43,62	46,61	53,49	69,12
<i>España</i>	2,55	0,67	1,34	1,07	0,73	2,72	0,25	2,64	2,83	3,20
EEUU	36,37	28,51	26,80	39,41	32,36	18,34	30,71	26,53	25,84	15,61
Japón	0,07	0,27	1,02	0,75	2,21	9,30	2,09	0,89	0,24	1,36
PAÍSES EN DESARROLLO	10,70	8,52	21,16	15,18	8,96	4,65	6,86	10,63	3,61	5,72
Africa	0,33	0,11	0,56	0,13	0,08	0,00	0,05	0,00	0,04	0,06
América Latina y el Caribe	7,65	4,61	13,48	12,02	5,17	1,06	2,14	3,51	2,37	3,46
Europa	8,24	10,34	14,99	7,09	8,67	5,98	8,31	13,12	2,52	3,90
Asia	2,73	3,70	6,99	3,03	3,51	3,59	4,72	7,12	1,20	2,21
Sudeste Asiático	2,66	3,38	6,10	2,97	3,47	2,19	3,54	5,87	1,13	1,47
Europa Central y Oriental	0,20	3,22	1,90	0,96	1,43	0,00	0,05	0,10	0,19	0,22
Otros	2,66	0,05	0,00	0,13	0,25	0,20	0,00	0,03	0,00	0,00
Total mundial	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Total mundial Miles de millones de dólares	150,40	186,60	304,80	531,60	720,10	150,50	186,60	304,90	531,70	720,10

Fuente: UNCTAD

Sin embargo, se observa algún hecho interesante como es el caso de que la adquisición de YPF realizada por Repsol en 1999 aparezca en el ranking²²⁵ de operaciones en la novena posición considerando el periodo 1987-1999²²⁶ teniendo en cuenta tan sólo el desembolso de 13.158 millones de dólares pagados al Sector Privado²²⁷.

Comunitaria 90/434/CEE y se modifica por la Ley 29/1991 posteriormente sustituida por la ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades. El nuevo marco busca la neutralidad fiscal.

²²⁵ Según la información de la UNCTAD. UNCTAD: World Investment Report: cross-border merger and acquisitions and development. UNCTAD, United Nations. 2000. Pág. 134

²²⁶ Es la sexta de 1999.

²²⁷ Con parte de la privatización se pagaron al Estado argentino otros 2.011 millones de dólares.

Si se incluyen las adquisiciones realizadas por compras de empresas privatizadas, distintas empresas españolas se encuentran en los primeros puestos del ranking. En el periodo 1987-1999 se encuentra la adquisición de Telesp (Telebras) por 5.000 millones de dólares en 1998 a través de grupos inversores controlados por Telefónica, de YPF por Repsol por un importe de 2.011 millones de dólares en 1999, de Entel Perú por el que Telefónica pagó 2.000 millones de dólares en 1994, de la Compañía de Electricidade do Estado por parte de un grupo inversor por 1.600 millones de dólares en 1997 y la adquisición de Condesa en 1997 por Endesa a través del pago de 1.200 millones de dólares²²⁸.

Desde la perspectiva nacional y en el contexto macroeconómico, la evolución de las adquisiciones y fusiones en la economía española se reflejan a través de los registros en las bolsas de Valores españolas. Se muestra con especial detalle las realizadas en las dos de mayor importancia, las de Madrid y Barcelona.

Casi la totalidad de las fusiones que se han realizado en el mercado español se han hecho a través de procesos de absorción y, en un porcentaje minoritario, aunque con una importancia creciente (han pasado del 1% en 1990 al 2,5% en 1998) a través de mecanismos de constitución.

Tabla II.46

EVOLUCIÓN DE FUSIONES 1990-1998									
Número	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
F. por absorción	102	157	217	551	567	433	603	761	987
F. por constitución	1	0	2	4	5	4	8	20	25

Fuente: Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 38, sobre la base del Registro Mercantil Central

Tabla II.47

EVOLUCIÓN DE FUSIONES 1990-1998									
%	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
F. por absorción	99.0	100.0	99.1	99.3	99.1	99.1	98.7	97.4	97.5
F. por constitución	1.0	0.0	0.9	0.7	0.9	0.9	1.3	2.6	2.5

Fuente: Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 38, sobre la base del Registro Mercantil Central

²²⁸ Según los datos de UNCTAD: World Investment Report: cross-border merger and acquisitions and development. UNCTAD, United Nations. 2000. Pág. 134

En la Bolsa de Valores de Madrid, en el periodo 1994-1998, los sectores más dinámicos fueron la construcción (34,8% en el periodo 1994-1998) y la alimentación (21,7%).

Tabla II.48

FUSIONES EN LA BOLSA DE MADRID 1994-1998			
	Nú. Operaciones	%	Modalidad
Alimentación	5	21,7	4 A, 1C
Bancos y financieras	2	8,7	A
Construcción	8	34,8	A
Electricidad	1	4,35	A
Inmobiliarias	2	8,7	A
Inversión	2	8,7	A
Metal-mecánica	2	8,7	A
Papel y artes gráficas	1	4,35	A
Total	23	100	22 A, 1 C

Fuente: Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 40, sobre la base de la información suministrada por la Bolsa de Madrid

Nota: A: Absorciones, C: Fusión por constitución

En el caso de la Bolsa de Valores de Barcelona en el periodo 1989-1998 se manifiesta la importancia del sector de los cementos y los materiales de construcción (13,2%) y los bancos (11,32%), con una importancia ligeramente inferior para el caso de los seguros (5,66%) y las energía eléctrica y el gas, la construcción (9,4% respectivamente).

Tabla II.49

FUSIONES EN LA BOLSA DE BARCELONA 1989-1998				
	Número de operaciones	%	Carácter	Modalidad
Alimentación, bebida y tabaco	3	5,66	Horizontal	3A, 2C
Bancos	6	11,32	Horizontal	3A, 2C
Cementos y materiales de construcción	7	13,2	6 horizontales y 1 conglomerado	3A, 4C
Construcción	5	9,4	Horizontal	3A, 2C
Construcción maquinaria y material eléctrico	2	3,8	Horizontal	2A
Energía eléctrica y gas	5	9,4	Horizontal	3A, 1C
Holding	4	7,5	Horizontal	3A, 1C
Industria química	3	5,66	2 horizontales y conglomerado	2A, 1C
Inmobiliarias	4	7,5	Horizontal	4A
Metálica básicas	1	1,9	Horizontal	1A
Otro material de transporte	1	1,9	Conglomerado	1A
Otros servicios	1	1,9	Horizontal	1A
Papel y artes gráficas	1	1,9	Horizontal	1A
Pesca	2	3,8	Horizontal	2A
Seguros	3	5,66	Horizontal	2A, 1C
Sociedades de cartera	2	3,8	1 horizontal y 1 conglomerado	1A, 1C
Sociedades incursión mobiliaria	2	3,8	Horizontal	2A
Textil	1	1,9	Horizontal	1A
Total	53	100	49 horizontales y 4 conglomerados	36 A, 17C

Fuente: Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 41, sobre la base de la información suministrada por la Bolsa de Barcelona

Nota: A: Absorciones, C: Fusión por constitución

Las perspectivas de futuro respecto a las fusiones y las adquisiciones son favorables a que se mantenga su expansión. Se detectan aspectos similares a los encontrados en el contexto americano de finales de los 80 ("boom" de fusiones en EEUU), como el descenso de los tipos de interés y el incremento de los valores bursátiles, además de otros elementos como las nuevas expectativas introducidas por la desaparición de las barreras nacionales en la Unión Europea, la llegada del euro y el incremento de la competitividad del sistema financiero, así como la liberalización de distintos sectores económicos²²⁹.

Los datos de carácter macro señalados con anterioridad dan un panorama de cual es la situación en el plano de realización de fusiones y adquisiciones entre empresas en la década de los noventa. Sin embargo, las fusiones más importantes en referencia a las empresas con presencia en América Latina se desarrollan tras esta fecha (1998), tanto en el sector financiero que dio lugar a la aparición de dos grandes grupos financieros, BSCH y BBVA, con un tamaño que les permita ajustarse a los retos de un espacio monetario único, como en el sector de los

hidrocarburos líquidos con la adquisición de YPF por parte de Repsol en busca de la complementación en las distintas actividades del negocio petrolero²³⁰.

Pero no sólo se están registrando grandes fusiones (o adquisiciones) entre empresas dando lugar a nuevos operadores como han sido los casos de los dos grandes bancos, el Banco Santander Central Hispano y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, entre nacionales, o Repsol-YPF entre una empresa nacional y otra argentina, si no que el proceso de reestructuración del tejido productivo español se está dando también a través de intercambio de participaciones accionariales, adquisiciones de paquetes de acciones así como a través de acuerdos estratégicos.

Las participaciones accionariales cruzadas muestran la interrelación entre las empresas de la economías española²³¹. Globalmente se observa una participación de los bancos en las empresas de otros sectores productivos, especialmente en las empresas que han comenzado estrategias de expansión internacional fuertemente orientadas hacia América Latina. En el caso de las empresas de energía se muestran como ejemplo Endesa, con control de La Caixa(5%), Caja Madrid (4,9%) y el BBVA (2,3%), Iberdrola, donde opera el BBVA (9,5%) y el BBK (5%), Unión Fenosa, con el BSCH (10%), la Caixa de Galicia (6%) y el Banco Pastor (4%). Otros caso son Gas Natural, con control de La Caixa (25%), y Repsol y Telefónica, con participaciones del BBVA y La Caixa y Telefónica.

Es decir, visto desde la perspectiva de los grandes bancos, principalmente el BSCH y el BBVA, se observa como se forman dos grandes bloques encabezados por dichos grupos financieros, líderes en el mercado nacional español y que a través de una dinámica de internacionalización de las propias empresas²³² se han convertido también líderes en América Latina. Estos muestran su interés por tener presencia en el resto de actividades que cuentan con una importante presencia en América Latina como ya se han mencionado, como son, por ejemplo empresas eléctricas participadas por el BBVA como son Acesa (5,17% del capital social), Endesa (2,3%) e Iberdrola (9,5%) o participadas por el BSCH como Unión Fenosa (10%) y Cepsa (20%). También los bancos tienen presencia en las petroleras (el BBVA participa en Repsol -9,9%-) o en la telefonía (el BBVA²³³ cuenta con participaciones en

²²⁹ Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en *Boletín de Información Comercial Española*, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 33-43.

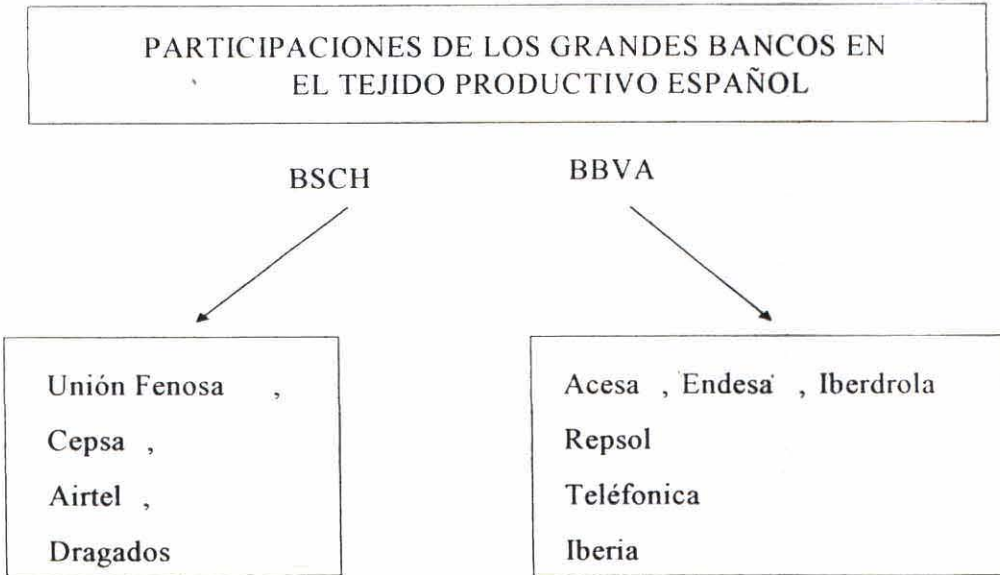
²³⁰ Aunque de forma más completa se verá en el capítulo IV, con esta adquisición la nueva empresa que ha surgido tiene una estructura de sus negocios (explotación y producción -aportación de YPF- así como refino y marketing -aportación de Repsol- que se ajusta más a la estructura de las otras grandes petroleras.

²³¹ Los datos se muestran en las tablas siguientes, en especial en la tabla II.50.

²³² Es decir no sólo participan en el control de empresas con fuerte presencia en América Latina como las anteriormente citadas, sino que los propios grupos financieros tienen inversión extranjera directa en la región en el sector financiero.

²³³ El BBVA y Telefónica tiene firmado una alianza estratégica desde febrero de 2000 que hasta el momento no ha sido muy dinámica cumpliendo tan sólo algunos de los objetivos propuestos como la colaboración en el Movilpago (sistema de pagos a través del celular) o la participación de Terra en Uno-e

Telefónica -8,2%- y el BSCH en Airtel -30,15%-). Se observa que sin excepciones, los dos grandes bancos españoles no tienen presencia en las mismas empresas, lo que indica que se está conformando un bloque dual que bajo el control principal de las instituciones financieras fragmenta el funcionamiento del tejido productivo español en torno a la electricidad, el petróleo y la telefonía.



En el caso de los bancos de un tamaño menor, tan sólo La Caixa y Caja Madrid, muestran una participación relevante en otras empresas de la economía española, de forma que participan en el sector de la electricidad (a través de Acesa (25,7%), Endesa (5%) por parte de La Caixa y de Endesa (5,01%) para Caja Madrid), del gas (La Caixa a través de su participación en Gas Natural -25%-), el petróleo (La Caixa participando en Repsol -9,9%-), en las telecomunicaciones (Telefónica -5%- es participada por La Caixa). También hay presencia en sectores donde las empresas españolas también tienen presencia en América Latina, aunque en unos montos inferiores como es el caso de los transportes aéreos (BBVA participa en Iberia -7,3%-) y en la hostelería (Caja Madrid participa en NH-Hoteles -5%-)²³⁴.

Destaca también el intercambio de participaciones accionariales entre empresas que pertenecen al mismo sector pero de nacionalidades distintas. Es el caso de Iberdrola participada en un 2,5% por EDP (Portugal²³⁵) y en un 4,5% por Tractebel (Bélgica y Luxemburgo), Repsol con la participación de Pemex (México) en el 5% de su capital social. En el caso de Telefónica este hecho es mínimo con tan sólo una mínima presencia -1,5%- de

-banco por internet del BBVA-. En abril de 2001 se intenta revitalizar este acuerdo a través de la fusión de los centros de atención telefónica.

²³⁴ Para ver más detalle ver la tabla siguiente.

²³⁵ El Estado es propietario del 32,8%.

Portugal Telecom (Portugal)²³⁶. Desde la perspectiva contraria, es decir la participación de empresas españolas en operadores comunitarios, destacan como ejemplo la compra por parte de Iberdrola por un valor de 1.145 millones de dólares de REMU, la distribuidora eléctrica Utrecht (Holanda) así como el interés de Endesa en intercambiar activos con ENEL (Italia), EDF (Francia) y Suez²³⁷ (Francia). Se han suscrito acuerdos estratégicos entre Iberdrola y EDP (Portugal) en 1998, Repsol y ENI (Italia)²³⁸.

Otra evidencia que se pueden poner de manifiesto, aunque hasta la fecha no se ha materializado pero sí se han hecho publica, es el interés de Iberdrola en la adquisición de acciones de Viag y Envia²³⁹ (Alemania) hecho que será posible debido a las desinversiones que Viag tendrá que hacer al materializarse la fusión con Veba.

Este hecho evidencia que la reestructuración del sistema productivo que se está registrando en España podría transferirse a la Unión Europea. Es decir la reordenación del tejido productivo pasaría a tener una perspectiva comunitaria olvidando los referentes nacional que aún hoy persisten.

No sólo se registran casos en los que las empresas financieras o dedicadas a las mismas actividades que las empresas participadas forman parte de la gestión de las multinacionales españolas con presencia en Latinoamérica, sino que también se registran cruces empresariales entre empresas de sectores complementarios como sería el caso del petróleo con el gas y la electricidad, así como la distribución de aguas y la electricidad. Este hecho se pone de manifiesto a través de la participación de Endesa en Aguas de Barcelona, de Repsol en Gas Natural, y finalmente de Iberdrola y Endesa en Repsol²⁴⁰.

²³⁶ Esta relación se afianza con el acuerdo para la gestión conjunta de los servicios de telefonía celular en Brasil.

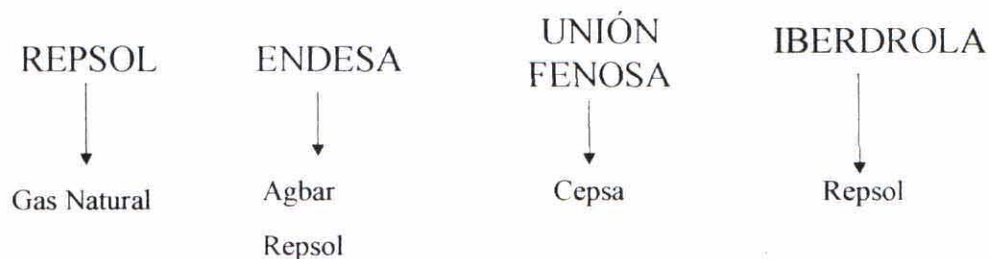
²³⁷ Su antigua denominación era Suez Lyonnaise des Eaux.

²³⁸ La firma de este acuerdo fue muy polémica ya que era considerado como una cuestión de Estado en tanto que el gobierno español mantiene la golden share sobre Repsol y el 36% del capital de ENI es del gobierno italiano.

²³⁹ Está controlada por la empresa RWE (eléctrica) de Alemania.

²⁴⁰ Para ver más detalle ver la tabla siguiente.

PARTICIPACIONES DE LOS GRANDES OPERADORES DE ENERGIA EN EL TEJIDO PRODUCTIVO ESPAÑOL



Recientemente se está mostrando un creciente interés de las empresas de energía, especialmente eléctricas, por las redes de telefonía. Este hecho radica en la existencia de la posibilidad técnica de transmitir servicios de telecomunicaciones a través de las redes de distribución de energía a clientes finales. Endesa España a través del programa Power Line Communications (PLC)²⁴¹ investiga cual es la viabilidad económica de este nuevo negocio que el avance tecnológico permite²⁴². La importancia de este hecho no es fácilmente calculable y ayuda a explicar el volumen de inversión que las eléctricas están realizando en el sector de las telecomunicaciones. Algunos ejemplos en los que multinacionales españolas del sector eléctrico se han interesado por empresas de telecomunicaciones en América Latina son²⁴³:

- La participación de Endesa en el 100% de Smartcom PCS (ex-Chilesat Telefonía Personal)²⁴⁴ desde el año 2000.
- La participación de Iberdrola en el 1,7% de Telefónica do Brasil (1999), el 1,4% de Tele Sudeste Celular (1998), el 11,9% de Tele Leste Celular Participacoes (1998), del 7% de Consorcio Tele (1998) y del 19% de Navega.com.

²⁴¹ En Chile se han desarrollado estudios similares por la Compañía General de Electricidad en asociación con empresas extranjeras que desarrollan nuevas tecnologías.

²⁴² Se hace a través de pruebas experimentales en 50 domicilios de Barcelona durante un año suministrándoles servicios de telecomunicaciones sin ningún coste a través de las conexiones eléctricas.

²⁴³ Según la información de la base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas. El dinamismo de este fenómeno imposibilita que esta información esté actualizada a fecha del día de la lectura de esta tesis doctoral.

²⁴⁴ La importancia de esta compañía es que se está utilizando como experimento para ver las posibilidades de desarrollo de la telefonía móvil de tercera generación.

Tabla II.50

PRINCIPIALES ACCIONISTAS DE LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA.	
Aguas de Barcelona	Hisusa (Suez y La Caixa): 46,78% Endesa: 11% Suez: 1,46%
BBVA	Axa: 1% Nippon Life: 1%
BSCH	Societe Generale: 3% San Paolo-IMI: 2,8% Champalimaud: 2,3% Commerzbank: 2,3% Royal Bank of Scotland: 2% Generali: 1,4%
Endesa	La Caixa: 5% Caja Madrid: 4,9% Sepi: 2,9% BBVA: 2,3%
Unión Fenosa	BSCH: 10% Caixa Galicia: 6% Banco Pastor: 4%
Gas Natural	Repsol YPF: 45% La Caixa: 25%
Iberdrola	BBVA: 9,5% BBK: 5% EDP: 2,5% Tractebel: 4,5%
Repsol-YPF	BBVA: 9,9% La Caixa: 9,9% ²⁴⁵ Pemex: 5% Iberdrola: 3,5% Endesa: 2,6%
Telefónica	BBVA: 6,2% ²⁴⁶ La Caixa: 5% Portugal Telecom: 1,5% Chase Manhattan: 9%

Fuente: Diario Expansión. www.expansion.es y actualizado y corregido según información publicada en diarios económicos.

Las participaciones cruzadas de las empresas de mayor tamaño en la economía española se definen en la tabla II.51, mostrándose los datos de los casos anteriormente mencionados.

²⁴⁵ El gobierno que cuenta con la potestad de vetar incrementos de participaciones en empresas privatizadas que supongan más del 10% a través de un decreto de 1996 ha autorizado que se incremente hasta un 15% la participación de La Caixa en Repsol

²⁴⁶ Antes de las ampliaciones de capital realizadas por Telefónica en el año 2000 este porcentaje era de 8,2%

Tabla II.51

PARTICIPACIONES ACCIONARIAS CRUZADAS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA																			
%	ACCIONA	ACESA	ACS	AGBAR	ARTEL	ALBA	ALTA	BBVA	BSCH	LA CAJA	CEPSA	DRAGA	ENDESA	FCC	UNION	FE	GAS	HIDRO	IBERIA
					10,85														
ACCIONA																			
ACESA																			
ACS																			
AGBAR																			
AIRTEL																			
ALBA			20		2,7														
ALTADIS																			
BBVA		5,17											2,3		10			9,5	7,3
BSCH					30,15						20	21							
LA CAJA		25,7											5						
CAJA MADRID													4,09						
CEPSA																			
DRAGADOS																			
ENDESA					11														
FCC																			
UNION FENOSA											5								
FERROVIAL																			
GAS NATURAL																			
HIDROCONTABRICO																			
IBERDROLA																			
IBERIA																			
NH-HOTELES																			
BANCO POPULAR																			
REPSOL																			
SOL MELIA																			
TELEFONICA																			

Fuente: Diario Expansión. www.expansion.es. Actualizado y corregido con la información publicada por diarios económicos.

El proceso de reestructuración respecto del reparto de la propiedad de las empresas sobrepasa las fronteras del tejido empresarial nacional pudiéndose analizar este fenómeno desde dos vertientes. En primer lugar, en el marco geográfico en tanto que las empresas se internacionalizan controlando empresas ubicadas en distintos lugares del mundo, en este caso se ve la participación de empresas españolas en los procesos productivos de los distintos países de América Latina. En segundo lugar, el análisis se puede ver desde un vertiente ligada a la naturaleza de quien detenta la propiedad de los medios de producción, es decir si es el sector Público o el Privado. Como se ha observado algunas de las grandes empresas que se han internacionalizado han sido recientemente privatizadas²⁴⁷ y de igual forma una parte importante de su expansión hacia América Latina lo han hecho a través de la compra de empresas públicas²⁴⁸ que se enajenaban en América Latina.

Este cambio en el control de los medios de producción globales es uno de los acontecimientos económicos que de forma más importante está contribuyendo a la redefinición de las relaciones económicas y financieras nacionales y también internacionales. El nuevo entramado en la propiedad de los medios de producción, alcanzado en un ámbito global, y no nacional, como resultado de las fusiones y adquisiciones realizadas a nivel mundial, han debilitado antiguas estructuras de poder económico nacional, dando, como resultado de ambos procesos, un escenario en que los intereses nacionales dependen más de los de las empresas multinacionales y de las economías más fuertes²⁴⁹.

²⁴⁷ Endesa, Argentaria, Telefónica, Repsol y Gas Natural.

²⁴⁸ Banespa, YPF, Entel Perú, Companhia Energética de Pernambuco, Tele Sudeste Celular, Condesa, etc. Estos son los casos por los que se pagaron más de 500 millones de dólares.

²⁴⁹ García de la Cruz, J.M. y Sánchez Díez, A.: Privatizaciones y política de desarrollo en América Latina". 2ª Reunión de Economía Mundial (REM). Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de León. 26 y 26 de mayo de 2000.

CAPITULO III. REFORMAS ESTRUCTURALES EN AMÉRICA LATINA: LAS PRIVATIZACIONES Y LA FLEXIBILIZACIÓN DE LA LEGISLACIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO MECANISMOS DE ATRACCIÓN DE CAPITALES.

En este capítulo se analizan los aspectos económicos e institucionales que se han considerado como fundamentales a la hora de explicar la llegada de capital productivo español a la región latinoamericana. En primer lugar las reformas estructurales que a lo largo de la década de los noventa se han implementado en América Latina siguiendo pautas comunes aunque con diferenciaciones nacionales. Entre ellas se destacan los procesos de privatización en tanto que tiene una vinculación directa con la llegada de capitales extranjeros y, en especial, españoles. De igual forma se muestra la participación del capital español en la enajenación de las empresas estatales, así como en procesos de fusiones y adquisiciones de empresas latinoamericanas. Posteriormente se estudian los cambios legislativos relativos al tratamiento de inversión extranjera directa centrándose en una comparación transversal entre los distintos países.

3.1.- Reformas estructurales en América Latina.

América Latina ha seguido distintas estrategias de desarrollo en el siglo XX; se superó el modelo de desarrollo "hacia fuera", vigente en los años 20, 30 y 40, caracterizado porque las exportaciones eran el motor del crecimiento y por la existencia de una economía dual - el mercado nacional poco desarrollado y el mercado orientado hacia el exterior afirmando lo que Faletto¹ denominó economía de enclave -.

La influencia de la CEPAL² en los gobiernos de las décadas 50, 60 y 70 en Latinoamérica se manifestó en las políticas nacionales, que se orientaron hacia un modelo de desarrollo "hacia dentro", instrumentado a través de la industrialización sustitutiva de importaciones -ISI³-. El objetivo de las políticas era la industrialización como condición necesaria para mejorar sus niveles de desarrollo⁴. La estrategia propuesta era producir en el interior de las naciones los productos que se importaban comenzando por las producciones de

¹ Cardoso, F. y Faletto, E. Dependencia y desarrollo en América Latina. México. Siglo XXI Ed. 1969

² Un evolución de cuáles han sido los aportes de la CEPAL al desarrollo de las economías latinoamericanas se puede ver en Bielschowsky, R.: "Evolución de las ideas de la CEPAL" en Revista de la CEPAL, núm extraordinario 50 años. Octubre de 1998. Santiago de Chile. CEPAL. Naciones Unidas. 1998. Pág. 21-46.

³ Al respecto existe una amplia bibliografía entre la que destaca Sunkel, O. Y Paz, P: El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. Madrid, Editorial Siglo Veintiuno Editores. 1976

⁴ Hay que poner de manifiesto el hecho de que en estas décadas se hacían referencias explícitas al desarrollo; posteriormente, durante la década de los 80 y, desde las vertientes neoclásicas, tan sólo se hace referencia al crecimiento, el cual se entenderá que generará espontáneamente desarrollo. Esta diferencia

bienes con menor valor añadido, y en la medida que el sistema productivo lo fuera permitiendo, ir sustituyendo las importaciones de los bienes con un mayor valor añadido. Dada la restricción de que la gran mayoría de los países constituían mercados pequeños, se potenciaron las zonas de integración⁵ como una alternativa para alcanzar mercados extensos que la política de sustitución de importaciones requería. En última instancia se buscaba cambiar las pautas de inserción internacional de las economías latinoamericanas, consideradas periféricas y dependientes⁶.

El modelo fracasó ya que incorporaba un círculo vicioso que no fue tenido en cuenta. Para producir los bienes por el sistema productivo nacional se hacían necesarias crecientes importaciones de bienes de capital (ya que en las primeras etapas no se podían producir internamente) que no podían ser financiadas, en tanto que la obtención de divisas se veía reducida porque los productos, en primer lugar, se orientaban al comercio intrarregional no habiendo intercambio de dólares y, en segundo lugar, porque los términos de intercambio se deterioraban en perjuicio de los exportadores de materias primas. De una forma paralela la existencia de una sociedad dual dentro de los países latinoamericanos hizo posible que se siguieran realizando importaciones de bienes de lujo dirigidas al consumo suntuoso. Las oligarquías latinoamericanas reproducían los patrones de consumo de las más altas clases europeas mientras que la gran mayoría de la población sobrevivía al margen de los conductos formales de la economía.

El modelo ISI no fue capaz de articular los sistemas productivos nacionales de forma que en la década de los años 70 comienza un desmembramiento de la estrategia de desarrollo nacional, aunque no de forma paralela en el tiempo⁷. Los choques petroleros de esos años y la gestación de la crisis de la deuda⁸, llevaría a las economías nacionales de América Latina a una profunda crisis económica conocida como la década perdida⁹.

deriva directamente de la influencia del neoestructuralismo y el neoliberalismo respectivamente, corrientes explicadas en el capítulo I de esta tesis.

⁵ Algunos de los esquemas de integración que surgieron bajo esta orientación fueron la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, 1960), el Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960), la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, 1968) y el Pacto Andino (1969).

⁶ Queda fuera de los objetivos de esta tesis definir las diferencias teóricas existentes entre la teoría de centro-periferia (entre otros autores, Prebisch) y la teoría de la dependencia (con diferentes enfoques destacan G. Frank, T. Dos Santos, C. Furtado, O. Sunkel, F.H. Cardoso y E. Faletto). De forma sintética se pueden apreciar las diferencias en Bustelo, P.: *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid, Editorial Síntesis. 1998.

⁷ Chile y Argentina son unas de las primeras economías que abandonan el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, frente a Brasil o México que persisten hasta los años 80 con dicho modelo. En el caso, por ejemplo de México, se puede fijar 1986 como fecha en la que definitivamente se abandona la ISI con la integración en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

⁸ Para el análisis de la crisis de la deuda se puede ver: Valle (del). C.: *La deuda externa de América Latina: relaciones norte-sur. Perspectiva ética*. Estella (Navarra). Editorial Verbo Divino. 1992

⁹ Este término fue utilizado en los informes de la CEPAL y de la OCDE e ilustraba la magnitud del retroceso sufrido en materia de desarrollo. De forma contraria se produjeron avances –en este sentido se habla de la década de aprendizaje doloroso– relativos a aspectos políticos en tanto que recuperaron la democracia los países que se habían visto privada de ella (por ejemplo en Argentina –1983–, Uruguay –

En agosto de 1982 estalla la crisis de la deuda con el anuncio del gobierno de México de la moratoria de los pagos. Algunos de los elementos que se podrían destacar de esta década son: caídas del PIB per cápita, desequilibrios macroeconómicos agudizados – especialmente preocupantes fueron la inflación y el volumen de flujos de capital que salieron del continente –, la creciente obsolescencia de la planta de capital y de las infraestructuras¹⁰, la creciente brecha entre la utilización de la tecnología en la región y su aplicación internacional, el deterioro financiero, el aumento de las tasas de paro y la extensión del sector informal y la sobreexplotación de los recursos naturales, entre otros¹¹.

Junto a estos graves desequilibrios macroeconómicos hubo otros factores que impulsaron el cambio del modelo de desarrollo tales como la caída de la productividad de los factores¹², los brillantes resultados que venían alcanzando las economías del sudeste Asiático, el cuestionamiento de la teoría keynesiana, la influencia de las corrientes neoliberales por parte de los gobiernos latinoamericanos, inspiradas en las políticas de M. Thacher y R. Reagan, encaminadas a reducir el tamaño del Estado que tuvo como experiencia pionera la aparición de un grupo de economistas neoliberales más jóvenes a quienes se les pidió participación en la gestión y aplicación de las reformas y, finalmente, el ritmo de crecimiento de la economía chilena en el periodo 1985-1989 que sirvió de modelo para otras economías.

Surge el denominado Consenso de Washington¹³, auspiciado por las instituciones internacionales, como recetario que contenía las medidas necesarias para sanear la economía. A corto plazo se buscaba la estabilización de la economía y el fin del populismo y, a medio y largo plazo, la adopción de una estrategia de mercado. Las medidas propuestas eran¹⁴: disciplina fiscal, cambio en las prioridades del gasto público, reforma tributaria, tipos de interés y tipo de cambio determinados por el mercado, liberalizar el comercio y la entrada de capital, privatización de las empresas públicas, desregulación de los sectores y garantizar el derecho de propiedad. Básicamente se pueden resumir en dos medidas: promover la estabilización de

1985-, Chile y Paraguay –1989-) y se empezaron a gestar muchos de los acuerdos regionales que hoy existen –se podría destacar por su derivación posterior en el Mercado Común del Sur, los acuerdos sectoriales firmados por Brasil y Argentina desde 1985-.

¹⁰ Estos hechos estaban asociados a los bajos niveles de inversión.

¹¹ Véanse algunas de las publicaciones periódicas de la CEPAL como el Balance preliminar de las economías de América Latina, el Anuario estadístico de América Latina y el Caribe y el Estudio económico de América Latina. Todos ellos se publican anualmente.

¹² La productividad del trabajo cayó entre 1980 y 1990 el 2,6% en Argentina, el 1,1% en Brasil, el 0,2% en Chile, el 1% en México y el 1,9% en Venezuela, según los datos de la CEPAL en CEPAL: Quince años de desempeño: 1980-1995. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1996.

¹³ Surge a partir de la crisis del consenso keynesiano, de la teoría del desarrollo de los 40 y 50, de la influencia de la nueva derecha liberal, de la contribución de la escuela austriaca, monetarista, de las expectativas racionales y la escuela de la elección pública. El origen del término se debe a Williamson, J.: Latin American adjustment: how much has happened?. Washington. Institute of International Economics. 1990. Igualmente para ver una revisión de dicho Consenso se puede consultar Williamson, J.: "The Washington Consensus revisited" en Emmerrij, L.: Economic and social development into the XXI century. Washinton. Interamerican Development Bank. 1998

la economía y reducir el tamaño del Estado¹⁵, que se consideran suficiente para retomar la senda del desarrollo. Esta idea no es compartida por el neoestructuralismo¹⁶ que sostiene que muchos de los desequilibrios tienen su origen en los mercados de factores, siendo necesaria la actuación del Estado para superar las fallas y poder generar crecimiento y que éste se traduzca en equidad.

De forma general, aunque con importantes diferencias en la forma de implementación nacional, se empiezan a realizar importantes reformas estructurales que de forma genérica se centran en¹⁷: las políticas antiinflacionarias y de ajuste, las reformas tributarias, la apertura comercial, la liberalización financiera, las privatizaciones, la reforma de los sistemas de pensión y la flexibilización y desregulación del mercado de trabajo. Los caminos elegidos por los distintos gobiernos para implementar las reformas han sido muy variados. En las siguientes tablas (de la Tabla III.1 a la Tabla III.7) se describe el desarrollo de dichas reformas en las economías más grandes de América Latina¹⁸.

¹⁴ Williamson, J. Op cit.

¹⁵ Bresser Pereira, L. C: "La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?" en Pensamiento Latinoamericano, n.º 19. 1991 Pag. 13-35

¹⁶ Ver capítulo I.

¹⁷ Una evaluación de estas reformas para el conjunto de la región se recoge en Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, n.º 62. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Agosto de 1997. Pag: 15-38, y en Paunovic, I.: *Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s*. Serie Reformas Económicas, n.º 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000. Para el análisis de casos nacionales se destacan Clavijo, F. y Valdivieso, S.: Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999. Serie Reformas Económicas, n.º 67. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000, Heymann, D.: *Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa*. Serie Reformas Económicas, n.º 61. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000 y Pasco-Font, A.: *Políticas de estabilización y reformas estructurales: Perú*. Serie Reformas Económicas, n.º 66. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

¹⁸ Para ver el caso de otras economías más pequeñas ver Ramos, J. Op. Cit.

Tabla III. 1

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE ARGENTINA ¹⁹					
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES	PRIVATIZACIONES Y REFORMA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS
1976-1981: Eliminación y prohibición de las restricciones cuantitativas, reducción de las tasas arancelarias, reducción de la dispersión. 1981-1989: Reversión del proceso de reforma, establecimiento de regímenes de promoción sectoriales y regionales 1991 en adelante: Eliminación y prohibición de las restricciones cuantitativas, reducción de las tasas arancelarias, reducción de la dispersión y eliminación de los regímenes promocionales (importaciones temporarias). Firma del Tratado Consultivo del Mercosur.	1978-1981: amplía apertura de la cuenta de capital, eliminación de las barreras a la IED, desregulación amplia de la cuenta de capital, liberación radical de la tasa de interés y del crédito, garantía estatal para el 100% de los depósitos 1987-1990: Desarrollo de mecanismos de regulación del sistema. A partir de 1991: Desregulación amplia del mercado de capitales, eliminación de las barreras a la IED, autonomía del Banco Central, mantención del sistema financiero segmentado.	1978-1981: Pautas cambiarias preanunciadas, déficit fiscal, política monetaria pasiva. A partir de 1990: Plan Bonex (1990). Ley de convertibilidad (1991), alta tasa de interés interna, ajuste fiscal: más tributación, menos gasto y privatizaciones. Política monetaria pasiva. Plan Brady (1993), Modificación de la Ley de entidades financieras para dar trato igual al capital nacional y extranjero.	1976: Ordenamiento y simplificación de la legislación tributaria, cláusulas de indexación sobre tributos, eliminación de derechos sobre exportaciones, generalización del IVA 1976-1981: Unificación de las alícuotas del IVA, ampliación de la base de impuestos a las ganancias, eliminación del secreto bancario y bursátil. A partir de 1990: Caja única para empresas del Estado (1990). Supresión de los impuestos a las exportaciones y de los regímenes de promoción industrial y tratamiento uniforme a las ganancias de residentes y no residentes. Derogación de los impuestos a los capitales y el patrimonio neto (1990). Acuerdo entre la nación y las provincias en la transferencia de servicios. Aumento de las tasas del impuesto a las ganancias (1998)	1994: Reforma del Sistema de Seguridad Social	A partir de 1990: Privatización de los servicios públicos, sin saneamiento previo, carácter poco competitivo de las licitaciones, preservación del carácter monopolístico de los mercados, desregulación del mercado del petróleo. 1990: Teléfonos, aerolíneas, petroquímicas. 1991: Concesiones de extracción de ramales ferroviarios y combustibles. 1992: Transporte y distribución de gas, obras sanitarias y empresas siderúrgicas. 1993: YPF, centrales hidroeléctricas y térmicas, transmisión eléctrica, ramales ferroviarios. 1994: Centrales eléctricas, distribución de electricidad, transporte y distribución de gas. 1995: Centrales eléctricas. 1996: Bancos provinciales. 1997 y 1998: Correos, aeropuertos y mecanismos para el traspaso de centrales nucleares. 1999: YPF

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G 1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995. Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág. 15-38 y Heymann, D.: "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa" en Serie Reformas Económicas, núm 61. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

¹⁹ Para el caso de Argentina el cambio en el modelo de desarrollo es previo a la crisis de los años 80, como consecuencia del manejo de la política económica realizada por los gobiernos de la dictadura militar. Al recuperar la democracia se realiza un ajuste en el modelo vigente desde mediados de los años 70. Con mayor dinamismo se retoman las reformas a partir de 1991. De forma detallada se pueden ver los resultados de las reformas en Argentina en Fanelli, J.M., Frenkel, R. Y Rozenwurcel, G.: "Transformación estructural, estabilización y reforma del Estado en Argentina" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 115-174

Tabla III.2

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE BRASIL ²⁰				
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES
1987-1989: Reducción de aranceles y de prohibiciones, flexibilización de programas financieros para la importación y reducción del número de regímenes de importación especiales 1990 en adelante: Eliminación de las restricciones administrativas y de la mayoría de los incentivos fiscales, reducción paulatina de los aranceles	1988: Reconocimiento legal a la banca múltiple, desregulación del ingreso a la actividad financiera, oferta de activos financieros indexados calzados contra bonos del gobierno, depósitos de corto plazo con liquidez diaria, desarrollo del mercado de futuros u de opciones	1987 a 1993: Fuerte inestabilidad, sucesivos procesos de estabilización fracasados. A partir de 1994: Plan Real, coordinación de precios, salarios, arrendos por medio de conversión a unidad de moneda contable, tipo de cambio como ancla nominal.	1965: Permanentes correcciones de las alícuotas y de asignación de los impuestos a los diferentes niveles de la organización estatal y múltiples reformas en la tributación a la renta. 1988: Proceso de descentralización de los ingresos tributarios	PRIVATIZACIONES Y REFORMA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS A partir de 1991: Cláusulas especiales que regulan la participación de las empresas extranjeras en el proceso de privatizaciones. Privatizaciones en: petroquímica (15 empresas), fertilizantes (5 empresas), siderurgia (9 empresas), otros sectores (5 empresas) 1995: Servicios públicos en proceso de privatización.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G 1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995, Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág. 15-38

²⁰ Para ampliar las referencias de la implementación de las reformas en Brasil se puede consultar Furquim, R.: "Federalismo fiscal y políticas de estabilización en el Brasil" Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 175-198.

Tabla III.3

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE COLOMBIA ²¹				
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES
1985-1989: reducción de los aranceles y de los subsidios a las exportaciones De 1990 en adelante: reducción drástica de las tasas arancelarias y de la dispersión. Eliminación de la licencia precia para la importación y de los subsidios a la exportación	A partir de 1990: Instauration de la banca de filiales, liberalización de la entrada al sistema, eliminación de las restricciones a la IED, liberalización de la tasa de interés, liberalización parcial del mercado cambiario, prohibición de captación de moneda extranjera, autonomías del Banco Central	A partir de 1990: Reforma precedida por fuertes devaluaciones, estabilidad y mantención de equilibrios.	1974-1991: Incremento de las tasas y la prosperidad de los impuestos directos, eliminación de una serie de incentivos y exenciones, unificación de los gravámenes a los distintos tipos de empresas, corrección por inflación de los ingresos financieros, instauración actual del IVA, creación de la Superintendencia de Impuestos Nacionales, mejoramiento del sistema de cobranza a través del sistema bancario. A partir de 1992: Reducción del impuesto sobre las remesas de las empresas extranjeras, la IED no declara, instauración de la devolución de los impuestos.	1991: Puesta en marcha de la reforma de la Seguridad Social

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G.1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995, Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág: 15-38

²¹ De forma complementaria se puede consultar Ocampo, J.A.: "Reforma del Estado y Desarrollo económico y social en Colombia" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 67-114.

Tabla III.4

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE CHILE ²²					
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITAL	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES	PRIVATIZACIONES Y REFORMA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS
1974-1979: reducción de la tasa arancelaria media y eliminación de restricciones no arancelarias 1984:1991: bandas de precios para productos agrícolas, introducción del sistema antidumping, reintegros simplificados a exportaciones menores.	1974-1981: Privatización de los bancos, desregulación de la tasa de interés, apertura a la IED, reducción de las restricciones a la compra-venta de divisas, restricción sobre los créditos externos, profundización del sistema a través de las Administradoras de Fondos de Pensión 1983-1987: Desarrollo de la regulación y la supervisión atendiendo a la corrección del modelo monetarista. 1991-1994: disminución de las restricciones al movimiento de capitales externos y autonomía del Banco Central	1974-1978: Unificación cambiaria y minidevaluaciones, ajuste fiscal, política monetaria pasiva. 1979-1981: Tipo de cambio fijo dentro del monetarismo de economía abierta o de balanza de pagos. 1984-1990: Fuerte devaluación y estabilización 1991-1994: Régimen de flotación con intervención del Banco Central y control de la expansión monetaria (esterilización).	1982: Reemplazo del impuesto de compra-venta por el IVA, eliminación de las exenciones y tasas especiales, incluso para los servicios públicos, perfeccionamiento del sistema de corrección monetaria, eliminación del impuesto sobre ganancias de capital y patrimonio neto. 1976-1986: Políticas de reducción de la evasión 1984: Reducción del impuesto a la renta. 1990: Elevación del impuesto sobre las rentas de las empresas y del IVA.	1980: Reforma de la Seguridad Social, creación de una sistema de capitalización basado en la afiliación a fondos privados que proporcionan pensiones de vejez, invalidez y supervivencia a partir de aportes efectuados obligatoriamente por los afiliados. Forma parte de las siete modernizaciones.	1974-1977: Primera Ronda: Reprivatización de las empresas intervenidas por el gobierno anterior. 1982-1983: Reversión del proceso de privatización para rescatar al sistema financiero. 1985: Segunda Ronda: Aceleración de las privatizaciones de las empresas estatales tradicionales. 1990: Nuevo papel de la Corporación de Fomento (CORFO).

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G 1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995. Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág: 15-38 y Sánchez Díez, A.: "Las reformas estructurales y el desarrollo: Chile 1970-1995", Memoria de Licenciatura (tesina) dentro del Programa de Doctorado Integración y Desarrollo Económico en el Dpto. de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la UAM. Madrid. 1998.

²² Se distinguen dos periodos en la implementación de las reformas: entre 1974 y 1981, donde bajo el gobierno militar se aplican las típicas reformas bajo una perspectiva ortodoxa ajustándose a las menciones teóricas y, a partir de 1995, donde se intentan subsanar los errores anteriormente cometidos dotando de mayor flexibilidad al sistema económico.

Tabla III.5

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE MÉXICO ²³				
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES
1985-1994: eliminación parcial de controles cuantitativos, incorporación del sistema antidumping, eliminación de los permisos previos a la importación de bienes de consumo, simplificación del arancel a 5 tasas, mantenimiento de restricciones de importación a la industria automotriz, de microcomputadoras y farmacéutica, eliminación de los subsidios a la exportación y reducción de la política de promoción industrial.	A partir de 1989: Desregulación de la tasa de interés, amplía apertura de la cuenta de capitales, eliminación de las restricciones a la IED. A partir de 1990: Reprivatización de la banca comercial, acceso de los inversionistas extranjeros a los mercados financieros, acceso de los inversionistas nacionales a la colocación de los valores en el exterior, normas de control y supervisión del sistema financiero.	A partir de 1989: Política de estabilización con ancla cambiaria nominal, coordinación concordada de reajustes de precios claves y salarios. 1994: Devaluación masiva.	1970-1976: Ampliación de la cobertura del impuesto a la renta, elevación de los impuestos específicos, coordinación del impuesto a la venta federal con el resto de los Estados. 1987-1989: Reducción de las alícuotas efectivas en los impuestos a las rentas, personas y empresas y ampliación de la base imponible.	PRIVATIZACIONES Y REFORMA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS 1984-1988: Privatización de las PYMES. 1989: Privatización de las grandes empresas de sectores estratégicos y poco competitivos. Prohibición de la IED a través de la conversión de deuda en capital. A partir de 1990: Privatización de puertos, carreteras, aeropuertos, plantas de energía e incluso cárceles. Mejora del entorno competitivo de las empresas públicas (desregulación de los precios)

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G.1800/rev. 1-P. Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1995, Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile, CEPAL Agosto de 1997. Pág. 15-38

²³ Ros, J.: "Ajuste macroeconómico, reformas estructurales y crecimiento en México" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. T.M Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 15-66

Tabla III.6

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE PERÚ ²⁴					
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES	PRIVATIZACIONES Y REFORMA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS
1979-1980: eliminación de barreras y prohibiciones a la importación y reducción de las tasas arancelarias 1985-1990: reversión total del proceso Desde 1991: Eliminación de los subsidios a las exportaciones, abolición total de prohibiciones de importación, reducción de tasas arancelarias y de la dispersión.	A partir de 1991: Liberalización del mercado cambiario, amplia apertura del mercado de capitales, apertura restringida a la IED, flexibilización de la tasa de interés, desregulación del crédito bancario, desarrollo de la banca múltiple, desarrollo de la regulación y supervisión del sistema financiero.	1979-1980: Atraso cambiario, desequilibrio externo. 1982-1984: Crisis de la deuda externa, devaluación y reversión del proceso de reformas, aceleración de la tasa inflacionaria. 1985-1990: Política fiscal expansionista, crisis de la balanza de pagos, acentuada inestabilidad. A partir de 1991: Estabilización, ajuste fiscal, atraso cambiario, anclaje monetario, desequilibrio de balanza de pagos.	1991: Simplificación del sistema tributario. 1993: Simplificación del impuesto sobre la renta, fortalecimiento del impuesto general a las ventas, supresión de las exoneraciones, reestructuración de la administración tributaria, desarrollo del sistema para el control de la evasión. 1994: Proceso de reforma y modernización de la SUNAT, captación del personal, autonomía funcional y económica y modernización de la Superintendencia Nacional de Aduanas.	1993: Se empieza a reformar la Seguridad Social, privatizando el sistema con un régimen de capitalización de los aportes directos de los empleados. Se mantiene paralelamente vigente el sistema antiguo.	1992: Privatización de 10 pequeñas empresas. 1993: Privatización de empresas mineras, de transporte aéreo y de comercialización de petróleo. 1994: Privatización de varias grandes empresas como CPT-ENTEL. Instauración del sistema de "Participación Ciudadana" y regulación de las actividades monopólicas, de la competencia desleal y la defensa del consumidor.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. LC/G 1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995, Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág. 15-38

²⁴ El análisis de las reformas estructurales en Perú se puede ampliar en Gonzales de Olarte, E.: "Reforma del Estado y políticas de estabilización económica 1979-1992: el Perú un caso especial" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 231-258.

Tabla III.7

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE VENEZUELA ²⁵				
REFORMA COMERCIAL	REFORMA FINANCIERA Y DEL MERCADO DE CAPITALES	POLÍTICAS MACROECONÓMICAS	REFORMA TRIBUTARIA	REFORMA DE PENSIONES
1989-1990: Eliminación de las prohibiciones y restricciones, eliminación de impuestos específicos. Regulación gradual de aranceles, eliminación de las exoneraciones arancelarias, adopción de impuestos compensatorios y de protección a la industria nacional, flexibilización de procedimientos administrativos para las exportaciones, eliminación de los aranceles sobre materias primas, partes, componentes, semimanufacturas e insumos de exportación e instauración de impuestos.	1989-1990: Disminución de la regulación sobre la tasa de interés.	1989-1990. Programa de estabilización, ajuste fiscal, tipo de cambio, único y flexible. 1993. Instauración del control de cambios.	1994: Simplificación de la estructura tributaria, instauración del IVA.	A partir de 1989: Reestructuración de empresas, renacionalización de la gestión, modernización del marco regulador y privatizaciones de pequeñas empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL: *Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países*. LC/G 1800/rev. 1-P. Santiago de Chile. Naciones Unidas, 1995, Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en *Revista de la CEPAL*, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL Agosto de 1997. Pág: 15-38

²⁵ El desarrollo de las reformas en Venezuela se puede ver en Navarro, J.C. y Rigobon, R.: "La economía política del ajuste estructural y de la reforma del sector público en Venezuela" en Amadeo, E.J. (Comp.): *Estabilización y reforma estructural en América Latina*. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 295-330.

Tras la puesta en marcha de las reformas estructurales y el regreso de la democracia en la gran mayoría de las economías en la década de los noventa²⁶, el desenvolvimiento económico se caracterizará por grandes logros en sus cuadros macroeconómicos²⁷ observándose una recuperación en los niveles de crecimiento (salvo excepciones relativas sobre todo a los efectos de las crisis financieras), de afluencia de capital²⁸, desaparición de la hiperinflación, control de los déficit públicos y de la deuda, la recuperación en la productividad de los factores, etc.

Los resultados han sido muy diversos según los países, pudiendo establecer la siguiente clasificación²⁹:

- Las economías ganadoras: Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay que han registrado una tasa de crecimiento mayor en la década de los noventa (media de crecimiento del PIB: 4,4,%) que en el periodo 1951-1980 (media: 3,2).
- Las economías perdedoras: Brasil, Colombia, Ecuador, México, Paraguay y Venezuela con tasas de crecimiento del PIB inferiores en el periodo 1991-2000 (media: 2%) que en 1951-1980 (5,7%).
- Casos no fácilmente clasificables: Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Perú.

Considerando las diferencias entre los conceptos de estabilización macroeconómica y reformas estructurales³⁰ se muestra, en la tabla III.8, cuales han sido las experiencias de las economías latinoamericanas.

²⁶ Es el caso del Cono Sur –Argentina en 1983, Uruguay en 1985 y Chile y Paraguay en 1989-.

²⁷ Véase CEPAL: Estudio económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Varios años, CEPAL: Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Varios años y CEPAL: Anuario estadístico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Varios años.

²⁸ En este sentido se observa, en primer lugar, la disminución en la fuga de capitales y, en segundo lugar, la afluencia de capitales extranjeros atraídos por los procesos de privatización. Esto ha sido extremadamente importante para explicar la masiva presencia de capital español en la región. Multinacionales españolas, como Telefónica, Repsol, Endesa, Unión Fenosa, etc, han utilizado la enajenación de empresas estatales como elemento determinante para localizarse en las economías latinoamericanas.

²⁹ Para ver los aspectos metodológicos ver Paunovic, I.: Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s. Serie Reformas Económicas, núm 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000. La década de los noventa se compara con el periodo 1951-1980 ya que la década de los 80 se considera anormal por los efectos de la crisis de la deuda y porque fue el momento en el que se realiza la transición de un modelo de desarrollo a otro.

³⁰ Se suele identificar la realización de reformas estructurales con procesos de estabilización macroeconómicos. Pero, sin embargo, hay que considerar que estos son dos conceptos distintos tal y como señala Rodrik, D.: "Understanding economic policy reform" *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXIV. 1996, tomado de Paunovic, I.: Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s. Serie Reformas Económicas, núm 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000. La estabilización macroeconómica tiene un resultado inmediato en las variables macroeconómicas tanto a

Tabla III.8

REFORMAS ESTRUCTURALES	ESFUERZO ESTABILIZADOR			
		FUERTE	MODERADO	DÉBIL
	FUERTE	Argentina, Chile, Perú, Rep. Dominicana	El Salvador, Uruguay, Costa Rica	
	MODERADO	Bolivia	Guatemala, México, Paraguay	Brasil
	DEBIL		Colombia, Jamaica	Ecuador, Honduras, Venezuela

Fuente: Paunovic, I.: "Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s " en Serie Reformas Económicas, núm 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000. Pág. 27.

Las reformas estructurales han tenido repercusiones sobre los niveles de inversión registrados en las economías. En la siguiente tabla se aprecia el efecto negativo a corto plazo, es decir, la caída de los niveles de inversión en la fase de aplicación de las reformas, así como la recuperación en los niveles de inversión tras los primeros ajustes estructurales, una vez que se aplican políticas de modernización de la economía.

Tabla III.9

FASES DE LA INVERSIÓN: COEFICIENTE DE INVERSIÓN SOBRE EL PIB (%)						
	PRERRE-FORMA	FASE DE RACIONALIZACIÓN		FASE DE MODERNIZACIÓN		MODELO CONSOLIDADO
Argentina	23,4	1990-1991	13,9	1991-1998	20,5	
Bolivia	16,9	1986-1989	13,4	1990-1998	17,9	
Brasil	23,3	1990-1993	14,5	1995-1998	16,8	
Chile	21,4	1974-1976	14,6	1977-1981	16,7	1990-1998: 25,1
		1982-1985	14,2	1986-1989	18,3	
México	21,8	1986-1990	17,0	1991-1998 ³¹	19,7	
Perú	21,8	1990-1992	17,7	1993-1998	23,3	
Colombia	16,1	1990-1991	13,5	1992-1998	17,8	
Costa Rica	21,7	1986-1991	20,5	1992-1998	23,2	

Fuente: Moguillansky, G. y Bielschowsky, R.: Inversión y reformas económicas en América Latina. Chile. CEPAL y Fondo de Cultura Económica. 2000. Pag. 33

Sin embargo, no faltan las críticas tanto en el propio manejo de las políticas como en el hecho de que no se hayan considerado algún otro campo como el social que exigiría la necesidad de una segunda ronda de reformas estructurales. Uno de los errores más comunes que se ha registrado ha sido la repetición en la puesta en marcha de políticas, como las relacionadas con el tipo de cambio o el tipo de interés, que en las primeras experiencias provocaron graves desequilibrios y cuyo resultado fue ignorado, así como las oportunas advertencias que tampoco han sido tenidas en cuenta como que "no se debe devaluar jamás cuando se está liberalizando el comercio". Esto se ha traducido en crecientes déficit comerciales, que se han reforzado en el último bienio por otros factores como la caída de los precios de los productos básicos (un 38% en 1998 respecto a 1997 incluyendo el petróleo³²).

corto como a largo plazo. Las reformas estructurales tienen efectos especialmente microeconómicos cambiando las reglas del juego para los agentes económicos e introduciendo nuevos incentivos.

³¹ Excluye el año 1995 debido a los efectos de la crisis financiera.

³² CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: informe 1998. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1999

Este hecho deriva de la alta influencia de la corriente neoliberal, la cual no considera la interrelación entre variables y persigue metas a corto plazo y parciales³³.

Las reformas no se han traducido en logros sociales³⁴. Algunas de las brechas aún abiertas hacen referencia a los niveles de pobreza y de inequidad en el reparto de la renta y la riqueza. Así, por ejemplo, el porcentaje de población que vive bajo el umbral de pobreza que en el Gran Buenos Aires³⁵ ha pasado del 13,8% en 1991 al 20,2% en 1996, en Chile del 38,6% en 1990 al 23,2% en 1996 y en Brasil del 46,3% en 1990 al 43,5% en 1995 o que el porcentaje de población pobre en 1996 en Perú alcanzaba la cifra del 43%. Es precisamente este déficit en materia social lo que hace necesario que las reformas estructurales desarrolladas desde finales de los años 80, se den paralelamente a actuaciones que se encaminen a aminorar las grandes brechas sociales, que, desgraciadamente, son una característica histórica en América Latina³⁶. Además se observa una nueva perspectiva del problema en la medida que *"la pobreza conserva los estigmas de la sociedad subdesarrollada y adquiere los de la sociedad moderna"*³⁷. Esta última perspectiva incorpora las diferencias, no relacionadas con la tenencia de riqueza o renta, sino las diferencias de oportunidades de inserción que se derivan de los distintos niveles de formación.

Por lo tanto, es precisamente este déficit lo que justifica la última estrategia de la CEPAL denominada "Transformación productiva con equidad"³⁸, que de forma tímida, supera el mero plano macroeconómico en el que se habían centrado las recomendaciones y orientaciones de la política económica de los años anteriores, esta estrategia institucional³⁹ se

³³ Ffrench-Davis, R. "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista" en la Revista de la CEPAL. Núm.

³⁴ Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Abril de 1988. Pág. 38-45.

³⁵ Muchos son los estudios que existen sobre los impactos de las Reformas de la década de los noventa en las economías latinoamericanas destacando en relación a la situación social un estudio realizado por Szekely, M. y Holgert, M. The 1990s in Latin America: another decade of persistent inequality. Banco Interamericano de Desarrollo. 2001

³⁶ Las últimas estimaciones oficiales indican que la población por debajo del umbral de la pobreza en Argentina rondaría en el año 2000 los 15 millones de personas de los 37 millones de población total.

³⁷ Algunas publicaciones que analizan las consideraciones sociales en Latinoamérica son: CEPAL. Panorama social de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Publicación periódica, y CEPAL: La brecha de la equidad social. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000 y los distintos documentos que publica la CEPAL dentro de la Serie de Políticas Sociales.

³⁸ Salama, P.: Riqueza y pobreza en América Latina: la fragilidad de las nuevas políticas económicas. México. Fondo de Cultura Económica y Universidad de Guadalajara. 1999. Pág. 183.

³⁹ Algunas de las publicaciones referidas a este tema son: Fajnzylber, F. (Coord.). Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa. Santiago de Chile. CEPAL. Naciones Unidas. 1990., CEPAL, Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1992 que se centra en el papel de las políticas públicas y CEPAL: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1995. orientado a analizar las relaciones económicas internacionales. También se puede ver: Ffrench-Davis, R.: "Transformación productiva con equidad: algunos elementos de la propuesta actual de la CEPAL" En Urriola, R (Coord.): La globalización de los desajustes. Editorial: Nueva Sociedad. Caracas. 1996

³⁹ Como declaración institucional se puede ver la propuesta de su Secretario Ejecutivo en Ocampo, J.A. Más allá del Consenso de Washington: una visión desde la CEPAL. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas.

ve complementada en los últimos años del siglo por el Consenso de Buenos Aires (1999) que se centra en el logro de los equilibrios sociales. En este sentido se pueden recordar las palabras de R. Lagos⁴⁰:

"es fundamental no sólo apoyar la estabilidad macroeconómica y promover el crecimiento sustanble basado en los mercados libres, sino impulsar, al mismo tiempo, cambios sociales significativos, donde un Estado eficiente deberá continuar jugando un papel clave. Se trata de incluir a los excluidos mejorando la calidad de vida de éstos sin que ello sea a expensas de los demás. La idea de que nadie pierda en el proceso de inclusión social⁴¹, para lo cual se requiere, simultáneamente, progreso material y progreso social. [...] El desafío principal del nuevo milenio en América Latina es el desafío social. La seriedad en el manejo económico⁴², unida al impulso de los cambios sociales, fortalecerá la democracia y permitirá que nuestra región comience el nuevo siglo con una economía más próspera y una sociedad de ciudadanos más digna y justa "

Esta visión liga con las evaluaciones de los procesos de reformas estructurales del Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Mundial⁴³ así como la de la CEPAL, al afirmar que *"ya finalizada la primera generación de reformas, era tiempo para una segunda generación (focalizada en áreas como la educación y el poder judicial) que había quedado rezagada"*⁴⁴. Esta nueva propuesta de la CEPAL -Transformación Productiva con Equidad- busca un modo de desarrollo que genere crecimiento económico acompañado de equidad. Para ello se necesita difundir aumentos de productividad a través de la sociedad, en definitiva lo que se tiene que conseguir es que se inserten en la economía el mayor número de personas con la mayor capacidad para producir. Esto requiere la existencia de políticas activas encaminadas a la formación profesional, a la inversión, a la adaptación de nuevas tecnologías, mejoramiento de las técnicas de gestión, acceso a mercados no tradicionales, etc. La nueva agenda en materia de política tendría como puntos claves⁴⁵: el incremento del ahorro manteniendo la disciplina fiscal, la reorientación de gasto público con una atención especial al gasto social, las reformas tributarias, el fortalecimiento de la supervisión bancaria⁴⁶, mantener la competitividad de los tipos de cambio⁴⁷, impulsar el comercio intrarregional, favorecer la competitividad de los

⁴⁰ Declaraciones de R. Lagos, todavía como candidato por la Concertación chilena a las elecciones presidenciales, en la reunión del Consejo de la Internacional Socialista en Buenos Aires en 1999.

⁴¹ Se observa una diferencia fundamental con posturas más radicales y que proponía rupturas de los sistemas dominantes característicos de los años 60 y 70, que en su expresión más dura se mostraban en grupos guerrilleros.

⁴² Los equilibrios macroeconómicos, en especial a corto plazo, fue la asignatura pendiente de estructuralismo que, sin embargo, sí es considerada por las corrientes neoestructuralistas.

⁴³ Al respecto se puede ver Banco Mundial. The long march: a reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the next decade. Washington. 1997 y Banco Interamericano de Desarrollo -BID-. América Latina tras una década de reforma. Progreso económico y social. Informe 1997. Washington. 1997

⁴⁴ Ffrench-Davis, R.: Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL y Mc Graw Hill. 1999. Pág 1

⁴⁵ Williamson, J.: "The Washington Consensus revisited" en Emmerrij, L.: Economic and social development into the XXI century. Washinton. Interamerican Development Bank. 1998

⁴⁶ Para ampliar este tema se puede consultar Livacic, E. y Sáez, S.: La supervisión bancaria en América Latina en los noventa. Serie de Coyuntura. Núm. 10 Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas, agosto 2000.

⁴⁷ Como se observará en el capítulo V, el riesgo cambiario es uno de los principales obstáculos señalados tanto por los empresarios como por los investigadores, en la actualidad y en las perspectivas recogidas

sectores productivos a través de procesos de privatización y liberalización, garantizar la independencia de instituciones como los bancos centrales, los tribunales de justicia, las agencias tributarias, etc. y, finalmente, incrementar el gasto en educación centrando los esfuerzos en la educación primaria y secundaria⁴⁸.

Desde una perspectiva más centrada en los retos sociales, las propuestas de la nueva agenda de desarrollo de la CEPAL⁴⁹ tendría sus pilares en establecer una política social a largo plazo basada en la educación que permita mejorar la equidad y garantizar la inclusión social, un crecimiento centrado en la generación de empleo y, finalmente, reducir la heterogeneidad de las estructuras tanto a nivel de sectores, como de regiones y de agentes.

Es acá donde toma una importancia fundamental la reforma del Estado⁵⁰ y el reforzamiento -nacimiento desde una postura más crítica- de la supranacionalidad democrática en los, aún incipientes, procesos de integración, los cuales más allá de ocuparse de la gestión inocua de la economía, tomen parte en las tareas de redistribución de los costes y beneficios derivados de los cambios estructurales del final del siglo.

Las diferentes estrategias de desarrollo han supuesto que existan diferentes concepciones del papel de las inversiones extranjeras en el devenir de las economías nacionales. Las inversiones extranjeras de principios de siglo se engloban en lo que se viene a denominar economías de enclave, éstas eran unos núcleos que actuaban al margen del desenvolvimiento de las economías nacionales de los países latinoamericanos cuya producción estaba destinada al comercio exterior. Se nutrían de tecnología importada que no se transfería a otros sectores locales, con mano de obra poco cualificada de origen local y con el control en manos de una gerencia extranjera. La característica fundamental con relación al capital era el escaso porcentaje de reinversión que se realizaba en términos de capital que salía de países, es decir, que el flujo neto resultaba negativo en tanto que de las economías subdesarrolladas salía un mayor monto de capital que el que era reinvertido. Se observa, por lo tanto, que lejos

hasta el año 2005. Desde este punto de vista, incluir dentro de la agenda de desarrollo la necesidad de la estabilidad de los tipos de cambio en bandos que les permitan ser competitivos, podría eliminar uno de los escasos peligros que se detectan por parte de los inversores españoles.

⁴⁸ Esta línea de actuación busca reducir la brecha existente entre las distintas clases sociales en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece la modernización de los tejidos productivos. Se recuerda que este era de los aspectos ligados con la diversificación de la pobreza en América Latina (Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993.). Además, según los resultados de la encuesta, la calidad de la mano de obra local no es un factor determinante a la hora de afrontar las inversiones en América Latina en la actualidad pero, sin embargo, las perspectivas hasta el año 2005 recogen un incremento de sus importancia hasta situarse en una valoración media.

⁴⁹ Ocampo, J.A. Retomar la agenda de desarrollo. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001

⁵⁰ En algunos casos se ha hablado no de la reforma del Estado, sino de la reconstrucción de éste. Fue el caso de Perú en tiempos del Sendero Luminoso o la situación actual de Colombia. Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. El autor lo compara con la reconstrucción que de los Estados europeos se hizo tras la Segunda Guerra Mundial.

de aportar beneficios para las economías de destino (huéspedes) había importantes inconvenientes que han mostrado distintos autores entre los que se destaca Sunkel y Furtado por su análisis de las multinacionales como elementos de dependencia. Son múltiples los ejemplos⁵¹ referidos a este tipo de economías, pudiéndose señalar las explotaciones mineras (Anaconda Copper Mining Co. Y Kennecott Copper Co.)⁵² y las Oficinas Salitreras en Chile (Humberstone, Santa Laura, etc.), las minas de hierro, manganeso, oro y diamantes en Brasil, las minas de Potosí en Bolivia, el hierro de Venezuela, el petróleo perteneciente a la Standard Oil y la Shell, etc.

Como consecuencia de la Gran Depresión se comenzó a estatizar numerosas empresas atendiendo a la política intervencionista característica de los años 30⁵³. Desde la década de los 40 y hasta los años 80, el Estado adquirió un papel muy activo en el proceso económico creando empresas que actuaban en régimen de monopolio en sectores claves, como el transporte, las telecomunicaciones, la siderurgia, etc. con el objetivo de proteger a la industria nacional de los competidores internacionales y de acelerar el proceso de industrialización. Sin embargo, la ausencia de competencia y el trato preferencial del Sector Público fue creando vicios que hizo de estas industrias grandes agujeros negros para los presupuestos de las economías latinoamericanas. La estrategia de sustitución de importaciones hizo que se generaran numerosos incentivos al remplazo de las exportaciones por la IED, de forma que suponía la conquista del mercado e, incluso, una protección a la competencia externa.

En términos de la interpretación de los flujos de capitales hay que tener en cuenta una nueva línea de argumentación teórica⁵⁴ que desde la mitad de los años 80 plantea tres elementos básicos, éstos son: la realización de reformas económicas posibilitando el libre movimiento de mercancías y capitales, el proceso de internacionalización de la producción como parte de la nueva estrategia de competitividad de las empresas y los avances tecnológicos en las telecomunicaciones y transportes.

Los argumentos a favor de la libre circulación de capitales se respaldan en que pueden canalizar ahorro externo hacia países con insuficiencia de capital, así como en que pueden suponer una financiación compensatoria de los shocks externos y por lo tanto ayudar, al menos en la teoría, a estabilizar el ahorro interno. Sin embargo, los óptimos resultados que se

⁵¹ Al respecto puede verse Galeano, E. Las venas abiertas de América Latina. México. Siglo XXI. 1971

⁵² Estas dos compañías jugaron un papel destacado en la desestabilización del gobierno de Allende que terminó con el asalto al Palacio de la Moneda en 11 de septiembre de 1973.

⁵³ Se puede ver en Bulmer-Thomas, V.: La historia económica de América Latina desde la independencia, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

⁵⁴ Al respecto se puede ver, Ruesga, S.B. y Da Silva Bichara, J. "Inversiones españolas directas en América Latina en los años 90". Boletín Económico del ICE, núm. 2574, del 25 al 31 de mayo de 1998. Pág. 9-18.

alcanzarían en una hipotética situación de perfección de mercados se ven altamente distorsionados por la situación de imperfección del sistema económico mundial.

Considerando el primer elemento, se afirma que a nivel agregado, los movimientos de capital desde los países desarrollados hacia los subdesarrollados aumenta la eficiencia de la asignación de los recursos mundiales⁵⁵. Sin embargo, las distorsiones en los mercados financieros ocasionan perturbaciones que no permiten que se produzca la eficiente reasignación de capitales en el ámbito mundial que la teoría indica.

La transferencia de ahorro externo para ser utilizado como financiación extra en los países subdesarrollados ha sido uno de las argumentaciones clásicas para favorecer la apertura de las cuentas de capital en tanto que complementarían el ahorro interno permitiendo mayores niveles de inversión y de crecimiento. Además, el círculo virtuoso se puede reforzar si la expansión del ingreso global aumenta más que el ahorro interno y la inversión de forma que repercute en un mayor crecimiento sostenido⁵⁶. Sin embargo, para que se produzcan tan beneficiosos resultados debe tenerse en cuenta que los flujos de capital externo deben dirigirse a la inversión y no al consumo, que se requiere un enérgico esfuerzo hacia el ahorro externo, que la inversión debe ser eficiente, que el país debe invertir en bienes transables para transformar el ahorro interno en divisas y atender al servicio de la deuda y que se requieren acreedores que estén dispuestos a proporcionar corrientes de financiación estables.⁵⁷ Es decir, que el círculo virtuoso que se puede derivar de la apertura de la cuenta de capital en un país requiere una serie de condiciones y no se da automáticamente.

Las crisis financieras provocan variaciones muy bruscas en la recepción de capitales extranjeros, especialmente en Latinoamérica este hecho se ha manifestado con las tormentas financieras de México (1994) y Brasil y Argentina (1997-1998) que obliga a reducir el gasto interno ante situación de shock externo negativo para reequilibrar la balanza de pagos.

Existe hoy en día un consenso casi generalizado de que la apertura de las cuentas de capital y la liberalización de los mercados de capitales se hizo de una forma prematura y que debió haberse pospuesto hasta que se hubieran consolidado otras reformas importantes y se hubiera establecido el equilibrio en los precios ya que: (1) si los mercados financieros son poco profundos y competitivos, no se puede realizar una eficiente reasignación de los flujos de capitales, (2) se deben consolidar primero las reformas fiscales, ya que sin una política impositiva sólida, las autoridades dependerán demasiado de políticas monetarias y (3) bajo

⁵⁵ Mathieson, D y L. Rojas-Suárez. "Libertatization of the Capital Account" en Occasional Papers, núm. 103. Washington Fondo Monetario Internacional. 1993

⁵⁶ CEPAL: América Latina: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Santiago de Chile. CEPAL y Fondo de Cultura Económica. 1998

⁵⁷ Ffrench-Davis, R.: Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL y Mc Graw Hill. 1999

ningún concepto deberían anteponerse a las reformas comerciales ya que las presiones sobre el tipo de cambio hacia la apreciación podrían distorsionar la balanza comercial ⁵⁸.

Las divergencias aparecen en relación con la velocidad de la apertura de la cuenta de capital. El enfoque de apertura rápida y ambiciosa es respaldado por quienes desconfían de los resultados de la intervención de los poderes públicos en los mercados de divisas y de capital y son proclives a pensar que los intereses creados paralicen los programas de liberalización. Un ajuste rápido debilita las corrientes de oposición. Por el contrario los defensores de una enfoque gradual, y entre ellos está la postura institucional de la CEPAL, afirman que la estabilidad macroeconómica necesita cierta gradualidad en la liberalización de los movimientos de capital. Se sugiere que primero se liberalicen las entradas de capital, ya que los beneficios derivados de las salidas de capital son más evidentes después de que el país haya acumulado activos netos ⁵⁹.

Retomando los nuevos argumentos que permiten la interpretación de los flujos de capitales desde la segunda mitad de los años 80, se señala que la estrategia de decisión de las empresas "es combinar mercados y recursos, independientemente de su localización geográfica, a través de la producción y del comercio como una forma de crear nuevas fuentes de competitividad y de fortalecer las existentes. Esta es una estrategia compleja de integración de la producción internacionalizada, que transforma insumos globales en productos para mercados nacionales regionales o globales" ⁶⁰.

Finalmente los avances tecnológicos en las telecomunicaciones y transportes permiten una producción deslocalizada a lo largo de la geografía planetaria que no era posible en otros tiempo, en este sentido se puede señalar la posibilidad de contar con información en tiempo real, la posibilidad de manejar grandes volúmenes de información, la gestión global de las empresas, etc. Los avances de la tecnología así como la revolución digital y la explotación del ciclo combinado en la generación de energía ha permitido reducir los costes de industrias que tradicionalmente tenían unos grandes costes para poder iniciar la actividad que exigían después un período muy amplio de recuperación de la inversión, motivo por el cual su realización se organizaba en régimen monopolístico, generalmente en manos del Estado.

⁵⁸ Ffrench-Davis, R. Op. cit. 1999

⁵⁹ Williamson, J.: "Acerca de la liberalización de la cuenta de capitales" en *Estudios de Economía*, vol. 19, núm. 2. Santiago de Chile. Universidad de Chile. 1992

⁶⁰ Helpman, E y Krugman, P. *Market Structure and Foreign Trade*. The MIT Press. Cambiadge, Massachusetts. 1985

3.2.- Los planes de privatización en América Latina.

En la última década del siglo las privatizaciones se han generalizado en el mundo con independencia del carácter ideológico de los gobiernos que las han puesto en marcha. Estas reformas han contribuido a redefinir de las relaciones económicas y financieras tanto nacionales como internacionales. A través de la venta del sector público empresarial latinoamericano se ha facilitado la incorporación de inversores extranjeros a las economías de dicha región, y de este hecho se han beneficiado de forma muy importante las multinacionales españolas. En esto último radica la importancia de conocer cuál ha sido el desenvolvimento de los programas de privatización latinoamericanos.

La experiencia chilena se adelantó al comportamiento general de privatización en América Latina y de ámbito mundial⁶¹. Posteriormente, y dentro del contexto derivado del Consenso de Washington, que recogía la necesidad de acometer las reformas estructurales anteriormente señaladas⁶², se comenzaron a implementar procesos de enajenación del sector público empresarial en toda la región.

Los factores impulsores de las privatizaciones más importantes que han tenido una influencia esencial sobre los procesos latinoamericanos se recogen en la Tabla III.10.

⁶¹ Las primeras experiencias se remontan a los casos de Chile (1974), Togo (1975) y Sri Lanka (1977), no apareciendo un Programa Global hasta el proceso británico (1982).

⁶² El contexto en el que discurre la 1ª Ronda de privatización en Chile dista mucho del que caracterizó a las experiencias del resto de economías latinoamericanas, en tanto que respondía a la política deliberada de la Junta Militar de deshacer las reformas del gobierno de la Unidad Popular y materializado en este caso en devolver las industrias nacionalizadas o las tierras expropiadas a sus antiguos dueños, en su mayoría simpatizantes de régimen.

Tabla III.10

FACTORES IMPULSORES DE LAS PRIVATIZACIONES	
ESTRUCTURALES	COYUNTURALES
Ideología neoliberal. El Estado tiene un papel subsidiario y se apuesta por el Sector Privado. ⁶³	Credibilidad política ⁶⁶
Búsqueda de la eficiencia interna ⁶⁴ .	Crisis fiscal y estabilización ⁶⁷ .
Cambios en los sectores considerados estratégicos —eléctrico, telecomunicaciones, infraestructuras, etc.—	Limitaciones de las inversiones de las empresas públicas ⁶⁸ .
Coherencia dentro del nuevo modelo ⁶⁵ .	Efectos catalizadores sobre los ingresos del Estado, salir del inmovilismo, dinamización del sector privado, mejora de las Bolsas de valores.
Reubicación del sector privado	Apaciguamiento de los inversores extranjeros ⁶⁹ .

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Devlin, R.: "Las privatizaciones y el bienestar social" en Revista de la CEPAL, núm 49, abril 1993. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1993. Pág. 155-181.

Las privatizaciones, según sus defensores, se justifican en tanto que constituyen la respuesta racional al cambio en el papel de Estado desde tres ámbitos⁷⁰: (1) el Estado como regulador que pasa a ser proclive a la inversión privada y extranjera, (2) el Estado como financiador, pasando de una posición donde se financiaba de forma indiscriminada las actividades productivas atendiendo a que la industrialización era la base del desarrollo a otra posición donde se prima la selección de determinados servicios y (3) el Estado como suministrador, en tanto que se ha pasado de actuar en un sentido general a actuar tan sólo cuando el suministro no es asumido por el sector privado.

El hecho de que las privatizaciones, de forma casi general, se hayan enmarcado en un mismo contexto de cambio no quiere decir que estos procesos en cada país se hayan ejecutado de una forma homogénea, por el contrario, han diferido en cuanto a secuencia, velocidad, intensidad, cobertura y mecanismos de traspaso.

⁶³ Ha sido fundamental en el caso chileno y mexicano.

⁶⁴ Parece haber sido fundamental en Argentina, Perú y Venezuela. Donde se han considerado que los Estados eran débiles para realizar la reestructuración que el Sector Público exigía.

⁶⁵ Si se apuesta por un Sector Público subsidiario no debe mantenerse activamente en la producción de bienes y servicios aunque fuera eficiente.

⁶⁶ Se han utilizado los Programas de Privatización como señal de compromiso con el nuevo modelo liberal que prima el libre mercado y el sector privado. Algunas de las privatizaciones realizadas para dotar de mas credibilidad al gobierno fueron las de Entel y Aerolíneas Argentinas, ambas bajo el gobierno de Menem.

⁶⁷ Puede considerarse como un factor impulsor y como un objetivo. Posteriormente se hará referencia ampliamente a este aspecto.

⁶⁸ La precaria situación del sector público imposibilitaba la reinversión en el sector público, más aun si se considera que bajo la inspección del FMI se exigía una creciente estabilidad presupuestaria.

⁶⁹ Han mejorado las relaciones con el FMI y el Banco Mundial así como con la comunidad financiera internacional, con las que existían importantes tensiones como consecuencia de la crisis de la deuda.

⁷⁰ Sobre la base de del texto de Pampillón Olmedo, R.: "Los procesos de privatización en América Latina: de la sustitución de importaciones a la eficiencia productiva" en Información Comercial Española, núm. 772, julio-agosto. Ministerio de Economía y Hacienda. 1998. Pág. 73-87

En la década de los 90 tienen lugar las privatizaciones más importantes como se puede ver a continuación, a excepción de las realizadas en Chile⁷¹ bajo el régimen militar (46,9% de los ingresos totales de la región entre 1985 y 1989) y en México⁷² bajo el gobierno del presidente De la Madrid Hurtado (50,4% en el mismo periodo) que tuvieron lugar en los años 80.

En la década de los noventa el valor de los activos públicos transferidos al sector privado alcanzó un total de 160 mil millones de dólares⁷³, de los cuales la mitad se derivaron de la venta de infraestructuras, 40 mil millones las telecomunicaciones y más de 20 mil el sector de la energía, abriendo importantes oportunidades de inversión para las empresas extranjera.

Tabla III.11

VALOR DE LAS PRIVATIZACIONES											
Millones de dólares	1985-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	-	2139	1896	5312	4589	1441	1340	1033	969	598	4082
Bolivia	-	-		7	14		848	874			137
Brasil	-	-	1564	2451	2621	1972	910	3752	17400	36600	4440
Chile	1146	29	117	21		203	3	579	12	186	1434
Colombia	52	117	105	27	4	681	138	1476	3180	470	292
México	1233	3580	10716	6799	2507	771			84	581	360
Perú	-	-	3	208	317	2578	946	2460	421	462	301
Venezuela	-	10	2276	30	32	15	21	2090	1505	174	37
Total	2446	5876	16677	14855	10084	9146	3712	11667	24668	42291	12374

Fuente: CEPAL

⁷¹ Las privatizaciones se realizan en Chile en dos Rondas. La 1ª ronda, entre 1974 y 1979, tuvo por objeto devolver a los antiguos dueños las propiedades expropiadas por el gobierno de la Unidad Popular. La 2ª Ronda se desarrolló entre 1985 y 1989 que correspondía a la enajenación de las grandes empresas públicas tradicionales y aquellas que habían pasado a configurar la denominada "área rara" (empresas nacionalizadas como consecuencia de las quiebras de las empresas públicas a raíz de la crisis del modelo monetarista). Ver Ver Sánchez Díez, A.: "Las reformas estructurales y el desarrollo: Chile 1970-1995", Memoria de Licenciatura (tesina) dentro del Programa de Doctorado Integración y Desarrollo Económico en el Dpto de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la UAM. Madrid. 1998.

⁷² Las privatizaciones en México comienzan en 1982 aunque se realizan básicamente entre 1989 y 1993. Se distinguen 4 periodos: (1). En el bienio 1983/1994 se venden ocasionalmente las pequeñas empresas no estratégicas y con escasa rentabilidad. (2) Entre 1985 y 1988, se utilizan las privatizaciones como un instrumento que incrementa la productividad y la competitividad de la industria mexicana ante la creciente globalización y mayor competencia. Se venden empresas con poco poder de mercado. (3) Entre 1989 y 1993, se busca la eficiencia del sistema con la enajenación de empresas con fuerte poder de mercado destacando la privatización de la banca comercial entre junio de 1991 y julio de 1992 y (4) a partir de 1994 con la realización de concesiones para la administración de activos públicos como el transporte de ferrocarril, puertos, carreteras, etc. Ver Clavijo, F. y Valdivieso, S.: Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999. Serie Reformas Económicas, núm 67. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

⁷³ La suma de los datos que se presentan son 151 millones de dólares, la diferencia hasta los 160 millones de dólares del total sería la estimación realizada para 1999.

Tabla III.12

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PRIVATIZACIONES												
%	1985-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990-1999
Argentina	0,0	36,4	11,4	35,8	45,5	18,8	31,9	8,4	4,1	1,5	32,99	15,46
Bolivia	0,0		8	0,0	0,1		20,2	7,1			1,11	1,24
Brasil	0,0		9,4	16,5	26,0	25,7	21,6	30,6	73,8	93,7	35,88	47,38
Chile	46,9	0,5	0,7	0,1		2,6	0,1	4,7	0,1	0,5	11,59	1,71
Colombia	2,1	2,0	0,6	0,2	0,0	8,9	3,3	12,0	13,5	1,2	2,36	4,29
México	50,4	60,9	64,3	45,8	24,9	10,1			0,4	1,5	2,91	16,78
Perú	0,0		0,0	1,4	3,1	33,7	22,5	20,1	1,8	1,2	2,43	5,08
Venezuela	0,0	0,2	13,6	0,2	0,3	0,2	0,5	17,0	6,4	0,4	0,30	4,09
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total (millones de dólares)	2446	5876	16677	14855	10084	9146	3712	11667	24668	42291	12374	151350

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CEPAL

En los primeros años de la década de los 90, México se mantuvo a la cabeza del proceso –con el gobierno de Salinas de Gortari-, comienzan las privatizaciones en Argentina –con Menem en el ejecutivo⁷⁴-. Colombia dinamiza las ventas del sector público empresarial en el bienio 1996-1997 dirigido por el gobierno de E. Samper y Perú desde 1992⁷⁵ con el Plan Cambio 90 de A. Fujimori. Venezuela ha vendido sus empresas públicas de una forma dispersa en el tiempo principalmente en 1991 (gobierno de Carlos Andrés Pérez) y 1996-1997 (R. Caldera). En la actualidad el proceso está liderado por las privatizaciones brasileñas bajo la dirección de Cardoso (93,7% de los ingresos totales de la región en 1998 aunque con una ralentización en 1999), mientras que, en general, el resto de países han visto ya declinar sus ingresos por dicho concepto. El futuro estará en los países de Centro América⁷⁶, así como en las economías más pequeñas como Ecuador, Paraguay y Uruguay.

Centrándose en los aspectos comunes de las privatizaciones se pueden señalar las rondas o fases que se han producido y que en la actualidad están en vigencia:

- **1ª Ronda de privatizaciones.** Se centra en las empresas comerciales dedicadas a la producción de bienes, especialmente industriales. La gran mayoría de las empresas públicas industriales ya han sido privatizadas, quedando importantes excepciones como PEMEX (México), ECOPETROL (Colombia) y PETROBRAS (Brasil).
- **2ª Ronda de privatizaciones.** Se centra en las infraestructuras que tradicionalmente habían estado controladas por el Sector Público: es el caso de las telecomunicaciones, la electricidad y las carreteras. En la mayoría de los países, como mínimo, han sido

⁷⁴ Hay que añadir, al margen del Programa de Privatizaciones de comienzo de la década, la enajenación de YPF en 1999 por la importancia del monto recaudado por el Estado (2.011 millones de dólares).

⁷⁵ Sobresalen 1994 y 1996 como consecuencia del importante peso de la venta de la empresa de telefonía que se realizó en estos dos años.

⁷⁶ Según los datos de la Cámara de Comercio de Chile, El Salvador ingresó 1.243 millones de dólares, Guatemala 860, Costa Rica 150 y Nicaragua 120 todos ellos en 1998. Cámara de Comercio de Santiago (CCS): Privatizaciones, fusiones y adquisiciones en Latinoamérica. Informe 1998. Santiago de Chile. Departamento de Estudios Económicos. Cámara de Comercio de Santiago. 1998

anunciadas. Se recurre comúnmente a las concesiones para permitir que el sector privado cree nuevas infraestructuras o servicios no existentes. Es el caso de las concesiones de autopistas en Paraguay, Chile, Argentina, etc. o aeropuertos y puertos, etc. en Uruguay o México, etc. Las enajenaciones realizadas en esta Ronda han sido las fuertemente aprovechadas por las empresas españolas, adquiriendo los activos que se vendían.

- 3ª Ronda de privatizaciones. Hace referencia a sectores sociales como los fondos de pensión, salud, educación, etc. Iniciándose en Chile⁷⁷ y en Colombia se han extendido, en especial en lo que se refiere a la administración de Fondos de Pensión por todo el continente. Es de suponer que será la veta utilizada para expandir el proceso de privatizaciones en el futuro, aunque el posible auge de gobiernos socialdemócratas⁷⁸, unido a un mayor peso de la CEPAL a la hora de influir en los planteamientos de políticas nacionales, podría frenar las privatizaciones de la 3ª ola o, al menos, someterlas a procesos severos de control y regulación por parte del Estado. Bajo una posición pesimista se puede argumentar que, si bien el Estado es la primera institución que habría que desprivatizar, difícil será que éste se pueda ocupar de ralentizar las privatizaciones de última generación aplaudidas en muchas ocasiones por terceros gobiernos o instituciones internacionales. Incluyendo las concesiones, como parte de las privatizaciones, se llega a casos tales como la privatización de las penitenciarias en Argentina, Colombia y México.

⁷⁷ Como parte de las denominadas “siete modernizaciones” de la gestión monetarista de la Junta Militar en 1979.

⁷⁸ Podrían señalarse los casos de Lagos en Chile, De la Rúa en Argentina y en cierto sentido Cardoso en Brasil. La inestabilidad del gobierno de Argentina hace que el posicionamiento socialdemócrata de los postulados del Programa electoral de la Alianza (Unión Cívica Radical y Frepaso) quede oscurecido por la necesidad de realizar políticas de estabilización coyuntural a corto plazo.

En Tabla III.13 se puede ver la evolución de las privatizaciones conforme a la clasificación en tres olas a fecha de 1997.

Tabla III.13

OLAS DE PRIVATIZACIONES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE									
	Primera ola			Segunda ola			Tercera ola		
	Industria	Telecomunicaciones	Puertos	Electricidad	Agua	Carreteras	Pensiones	Sanidad	Educación
Chile	A	A	A	A	A	A	A	A	A
Colombia	A			A		A	A	A	A
Argentina	A	A	A	A	A	A	A	X	X
México	A	A	A	A	A	A	A		
Uruguay	A	A	A	A	A	X	A		
Trinidad	A	A		A			X		
Venezuela	A	A	A			X	X		
Jamaica	A	A	A	A		X			
Brasil	A	X	X	A		X	X	X	X
Panamá	A	X	X	X		X		A	
Ecuador	A	X	X	X		X	X		
Nicaragua	A	X	X	X		X	X		
Honduras	A	X		A			X		
Guatemala	A	X		X					
Costa Rica	A								
Paraguay	A								

Fuente: Gerver Torres "II conferencia de América Latina y el Caribe sobre Privatización". Mineo, 1997 citado en Pampillón Olmedo, R. "Los procesos de privatización en América Latina: de la sustitución de importaciones a la eficiencia productiva" en Información Comercial Española, núm. 772, julio-agosto 1998. Ministerio de Economía y Hacienda.

A: Privatización aplicada. X: Privatización anunciada

Si se retoman las consideraciones teóricas⁷⁹ de las privatizaciones hay que plantearse en qué medida los procesos de privatizaciones en América Latina han conseguido los objetivos que perseguían.

Los objetivos económicos se evalúan utilizando un indicador que relaciona los ingresos por privatizaciones y la entrada de capital extranjero.

Observando las ratios de ingresos por privatización/inversión extranjera directa⁸⁰ se puede afirmar que, de forma general, dicho indicador es mayor en los años en los que se desarrollan las privatizaciones en cada país. Además se observan dos posibles situaciones:

- los casos en los que la ratio es mayor de 100 (valor de las privatizaciones > ingresos de inversión extranjera directa) señala el hecho de que los programas de privatizaciones han favorecido al sector productivo nacional y, en cierta medida, conocida la situación de desarticulación del sistema productivo nacional, a la concentración económica en manos de residentes. Esto se da en Argentina en 1990, 1992 y 1993, Brasil en 1991, 1998 y 1999, México en 1990, 1991 y 1992 y Venezuela en 1991.
- Por el contrario en los casos en los que la ratio se sitúa por debajo de 100, la enajenación de los sectores públicos empresariales se ha utilizado como instrumento de atracción de capital extranjero. Esta es la situación de Argentina (1991 y 1999), Brasil (1996 y 1997), Chile (1985-1989)⁸¹, Colombia (1996-1997) Perú (1994 y 1996) y en Venezuela en 1996 y 1997.

Es decir, de forma global, las privatizaciones de los comienzos de los años noventa favorecieron a los sectores privados locales y las de finales de esa misma década a la llegada de inversores extranjeros⁸².

⁷⁹ Se recuerda que los objetivos que pretenden las privatizaciones son: económicos -elevar la eficiencia general de la economía y promover la competencia en los sectores-, financieros -reducción del déficit y la deuda pública- y políticos -la creación del capitalismo popular, participación de trabajadores y directivos en la propiedad de la empresa, debilitamiento de los sindicatos de clase por la aparición de una nueva clase social de trabajadores accionistas, etc-. Ver capítulo I.

⁸⁰ Las ratios se han calculado con los datos absolutos de los ingresos en concepto de IED recogidos por el FMI y basados en las balanza de pagos nacionales y los ingresos en concepto de privatización publicados por la CEPAL en diversos números de los Estudios Económicos para América Latina y el Caribe. Existen discrepancias sobre los valores de IED publicados por el FMI, según se observen distintos anuarios de años diversos así como su base de datos, por esta razón se ha optado por tomar los que aparecen como último dato publicado entendiendo que recoge la subsanación de los posibles errores u omisiones que pudiera haber cometido el FMI y las Balanzas de Pagos nacionales.

⁸¹ Las privatizaciones favorecieron en un primer momento a los grupos nacionales, pero posteriormente pasaron a manos de grupos extranjeros.

⁸² Este hecho se comprueba al observar el porcentaje de ventas de cada tipo de empresa sobre el total. La empresas estatales pasaron del 33% en el periodo 1990-1992 al 26,9% en el bienio 1994-1996 a la vez que las empresas extranjeras aumentaron del 27,4% al 32,1% y las empresas privadas locales del 39,4% al 41,0%. Sin embargo, en la segunda mitad de la década, la enajenación de las empresas estatales (en 1998-1999 tenían el 18,8% de las ventas) favoreció a las empresas extranjeras que se hicieron con el 43% (un incremento de más de 10 puntos porcentuales en cuatro años) que desbancaron a las empresas privadas locales que dejaron de ser líderes (con el 38,2% de las ventas) que cayeron aproximadamente en tres

Tabla III.14

VALOR DE LAS PRIVATIZACIONES/INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA											
%	1985-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina		116,50	77,74	121,17	165,73	41,99	25,39	15,86	11,97	9,72	17,63
Bolivia				7,53	11,29		226,74	184,39			13,48
Brasil			160,91	168,57	202,86	64,19	18,73	33,50	88,55	114,69	14,14
Chile	31,81	4,39	14,23	2,24		7,86	0,10	12,26	0,22	4,01	15,55
Colombia	1,86	23,40	22,98	3,70	0,42	40,85	5,96	44,43	55,76	15,47	20,92
México	12,33	140,45	225,98	154,77	57,12	7,03			0,65	5,67	3,20
Perú			-42,86	152,94	47,31	83,62	46,49	68,70	23,59	23,94	14,56
Venezuela		2,22	118,79	4,77	8,60	1,85	2,13	95,74	27,19	3,92	1,42
Total	10,70	75,30	139,04	99,21	73,43	27,08	14,09	28,17	36,26	55,51	13,68

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la CEPAL y el FMI

Se observa que, aunque no con un paralelismo exacto, los déficit fiscales se reducen en los años donde el valor de las privatizaciones es mayor (véase Argentina 1992 y 1993, Bolivia 1995 y 1996, Colombia ⁸³1996 y 1997, México 1991 y 1992, Perú en 1994 y 1996 ó Venezuela 1996 y 1997). Chile reprivatizó el sector público en un contexto de equilibrio presupuestario público (1985-1989) y, por el contrario, las privatizaciones de Brasil no han supuesto en los años 1997 y 1998 una mejora de su déficit público. En muchos casos las privatizaciones se realizaron después de otras reformas estructurales dirigidas a alcanzar la sostenibilidad macroeconómica y que, por ende, tenían como objetivo hacer desaparecer los tradicionales desajustes macroeconómicos y, entre ellos, los déficit públicos. Excepto en Argentina, Brasil y México se observa una mejoría del saldo fiscal en los años previos a las privatizaciones. También se puede mencionar el papel las reformas tributarias que dotaron de una mayor coherencia a la estructura por gastos (favoreciendo los gastos productivos y no de consumo) y centraron sus esfuerzos en combatir el fraude fiscal.

Tabla III.15

DÉFICIT DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO/PIB													
%	1985	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	-5,4	-6,2	-3,2	-3,8	-1,6	-0,1	1,4	-0,2	-0,6	-1,9	-1,4	-1,2	-2,1
Bolivia	-10,8	-5,5	-4,2	-4,5	-4,3	-4,4	-6,1	-3,0	-2,0	-1,9	-3,4	-4,0	-4,2
Brasil		-4,8	-6,9	1,4	-0,2	-1,8	-0,8	1,1	-4,9	-3,9	-6,1	-8,0	-9,0
Chile	-2,6	1,0	1,2	0,8	1,5	2,2	1,9	1,7	2,5	2,2	0,8	-0,8	-1,5
Colombia	-5,4	-1,6	-1,7	0,3	0,0	-0,1	0,3	2,6	-0,5	-1,1	-3,1	-3,4	-4,6
México	-9,9	-10,9	-5,4	-3,9	-0,4	1,6	0,7	-0,3	0,0	-0,1	-0,6	-1,2	-1,3
Perú	-2,5	-7,6	-6,2	-3,0	-0,9	-1,5	-1,2	2,1	-1,3	2,3	-0,9	-0,9	-2,6
Venezuela	2,1	-6,2	-1,0	0,1	-2,2	-5,9	-1,3	-13,8	-5,9	7,0	2,6	-6,6	-3,2

Fuente: CEPAL

puntos porcentuales desde el bienio 1994-1996 según los datos de la CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 61.

⁸³ Para ver el inicio del programa de privatizaciones en Colombia se puede consultar, Tobón, G. "Las privatizaciones en la economía colombiana". *Ensayos de Economía*, núm. 8, vol. 5. Universidad Nacional de Colombia. Medellín. Diciembre de 1994. Pág. 77-90.

Por su parte, la evolución de la deuda en términos brutos⁸⁴ no ha cesado y aunque parecen ya lejanos los temores de los años que sucedieron a la crisis de la deuda (1982), no debe ocultarse el grave problema que supone para las economías latinoamericanas. Apoyándose en este hecho, se ha venido argumentando que las privatizaciones podrían aliviar el peso de la deuda sobre las exportaciones. Los datos⁸⁵ indican que, aunque importantes para financiar la deuda, los ingresos por privatizaciones no fueron suficientes. Hay que tener en consideración que el objetivo de reducir la deuda se podría alcanzar, al menos en parte, si los ingresos por privatizaciones se utilizaran para pagar deuda invertida en actividades productivas con capacidad para generar ingresos en el futuro y, en todo caso, nunca para pagar créditos asociados a actividades improductivas o de consumo⁸⁶. Al considerar las ratios referidas a los intereses devengados parece que las privatizaciones han ayudado más al pago que a la amortización de la deuda. En todo caso parece ser Bolivia el país que mejor desempeño ha tenido en este sentido.

En el caso de Argentina, el 57%⁸⁷ de la recaudación total por privatizaciones del período 1989-1999 se hizo a través de bonos y cancelación de deuda externa, sin embargo, ésta ha pasado de 63.314 millones de dólares en 1989 a 147.000 en 2000⁸⁸. El 34%⁸⁹ de los ingresos se destinaron al pago de la deuda externa, y sin embargo, lejos de aminorarse este problema se ha agravado.

Tabla III.16

VALOR DE LAS PRIVATIZACIONES/DEUDA EXTERNA BRUTA DESEMBOLSADA											
%	1985-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina		3,29	3,09	8,46	6,33	1,68	1,36	0,94	0,78	0,43	2,82
Bolivia				0,18	0,37		18,75	20,02			3,00
Brasil			1,26	1,80	1,80	1,33	0,57	2,09	8,70	15,05	1,84
Chile	1,41	0,16	0,68	0,11		0,92	0,01	2,52	0,04	0,59	4,20
Colombia	0,07	0,70	0,61	0,16	0,02	3,12	0,55	5,00	9,93	1,39	0,81
México	0,25	3,65	9,19	5,78	1,90	0,54			0,05	0,36	5,54
Perú			0,01	0,78	1,15	8,54	2,83	7,28	1,47	1,54	1,08
Venezuela		0,03	6,32	0,08	0,08	0,04	0,05	5,88	4,64	0,57	0,12
Total	0,12	1,39	4,15	3,53	2,19	1,55	0,76	2,12	3,92	5,79	1,63

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la CEPAL.

⁸⁴ CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Varios años.

⁸⁵ Fijarse especialmente en las ratios de los años en los que los ingresos por privatizaciones en términos absolutos fueron más importantes. Estos son: Argentina, 1991-93; Bolivia, 1995-96; Brasil, 1997-98; Colombia, 1996-1997; México, 1991-92; Perú, 1994-96; Venezuela, 1991 y 1996-97.

⁸⁶ Esta es una de las enseñanzas que se pueden extraer de la crisis de la deuda de 1982.

⁸⁷ El 33% correspondió a pagos en efectivo y el 10% a transferencias de pasivos a los nuevos dueños según la Secretaría de Comercio del Ministerio de Economía de Argentina.

⁸⁸ Estimación de la CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

⁸⁹ El 41% se destinó a la caja de la Seguridad Social para el pago de las deudas que existían con los jubilados y el 22% al tesoro. El resto fue a partidas marginales.

Tabla III.17

INGRESOS POR PRIVATIZACIONES SOBRE INTERESES PAGADOS Y DEVENGADOS										
%	1985-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina		38,08	36,53	155,05	134,06	27,67	19,02	12,89	10,48	5,45
Bolivia				3,72	7,35	0,00	411,45	549,69	0,00	0,00
Brasil			16,48	29,61	27,59	22,44	7,89	28,21	112,88	204,51
Chile	12,37	1,59	7,21	1,49	0,00	17,13	0,21	43,63	0,85	12,34
Colombia	0,74	7,12	7,04	2,00	0,33	42,94	7,36	70,45	123,02	18,42
México	2,76	38,56	115,28	70,19	22,36	6,05	0,00	0,00	0,62	4,35
Perú			0,19	12,41	18,74	131,87	42,56	134,06	25,97	25,75
Venezuela		0,31	89,96	1,06	1,17	0,50	0,63	73,64	43,97	6,00
Total	1,32	15,09	46,91	45,07	28,84	23,69	7,96	24,38	47,63	75,79

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos de la CEPAL.

Finalmente no es fácil mostrar el cumplimiento de objetivos políticos a través de datos, aunque sí se puede señalar que pocas han sido las experiencias que han logrado alcanzar el denominado capitalismo popular, resaltando la experiencia peruana de 1995 que puso en funcionamiento el sistema de "participación peruana"⁹⁰ por el que se consiguió que más de 400.000 ciudadanos fueran nuevos accionistas en un periodo de 5 años. Los gobiernos han intentado desligar el proceso de privatizaciones de las consideraciones ideológicas, en este sentido se pueden ver las palabras de Menen y Color de Melo.

"... se está operando en todo el mundo con una alta dosis de pragmatismo, lo cual es muy importante. En este sentido, estimo que hoy en la República de Argentina en esta difícil situación, en esta coyuntura que estamos viviendo"⁹¹, al problema debe despojárselo de toda connotación ideológica"⁹².

"Después que cayó el Muro de Berlín [...] la cuestión ideológica no tiene tanta importancia ni relevancia en el entendimiento político [...]. Lo que hoy tenemos que buscar fundamentalmente ... es el Bienestar de las sociedades"⁹³.

Sin embargo, distintos autores, y entre ellos W. Baer y M. Birch⁹⁴, repiten la idea de que la presencia disminuida del Estado a través de la privatización ha llegado a verse como un prerrequisito para el desarrollo futuro ligado a consideraciones ideológicas que dejan en un segundo plano las motivaciones económicas o financieras.

⁹⁰ En el caso de Telefónica del Perú 280 millones de dólares fueron colocados en el tramo minorista y en el caso de Luz del Sur, 97 millones. Sin embargo, no hay que ocultar que, de forma mayoritaria, el control sobre las empresas privatizadas no se dispersó entre los ciudadanos ya que, por ejemplo, la colocación institucional internacional fue de 918 millones de dólares en el caso de Telefónica según los datos de COPRI.

⁹¹ En este sentido Menem había dicho *"el hambre no espera y golpea a la puerta de los argentinos"* para justificar la aceleración con la que se tomaban las medidas incluso a costa de la transparencia.

⁹² Declaraciones al presentar el Proyecto Ejecutivo en la Cámara de los Senadores el 28 y 29 de julio de 1989. Citado en Iazzetta, O. *Las privatizaciones en Brasil y Argentina: una aproximación teórica desde la técnica y la política*. Rosario. Homo Sapiens Ediciones. 1996. Pag. 77

⁹³ Entrevista televisiva realizada por Marília Gabriela el 3 de marzo de 1991 en Congreso Nacional e o Projeto de Modernização. Citado en Iazzetta, O. Op. Cit. Pag: 80

Siguiendo en el ámbito de los objetivos políticos pero directamente ligado con los objetivos económicos, derivado de la concepción de que la concentración económica⁹⁵ puede derivar en menores niveles de competencia, se ponen de manifiesto algunos hechos como, por ejemplo, que hasta 1993 el 60% del total de las privatizaciones de Argentina fueron a manos de 7 empresas nacionales y 11 extranjeras o la existencia de múltiples ejemplos de privatizaciones que han incrementado los niveles de concentración económica, como son en el mismo país el forzamiento del grupo Techint (se beneficio de la venta de la telefonía del sur, concesiones de infraestructuras, etc.), Perez Companc (telefonía, petróleo, ferrocarril, electricidad y gas natural), Cía. Comercial del Plata, Grupo Macri, etc⁹⁶. Además existe una alta concentración el proceso de fusiones y adquisiciones de empresas⁹⁷ en tanto que en 1998 el 54,7% se dieron en Brasil y el 18,3% en Argentina, que analizándolo por sectores muestra una agrupación en las telecomunicaciones (31,6%) y energía (20,4%) habiendo correspondido el 17,4% a compras realizadas por empresas de los EE.UU, el 17,3% de Brasil y el 11,6% de España. La situación varía en el primer semestre de 1999 que Argentina absorbe el 53,5% de las fusiones y adquisiciones seguido de Chile (24,3%), la energía pasa a ser el sector principal (66,8%) seguido de muy lejos por las telecomunicaciones (8,9%). Por país de origen España lidera el proceso con el 61,6% seguido de EE.UU con un 12,4% del total de las fusiones y adquisiciones.

Se puede hacer una recopilación de las ventajas y los inconvenientes de las privatizaciones que se muestra en la siguiente tabla:

⁹⁴ W. Baer y M. Birch: "Las privatizaciones y el rol cambiante del Estado en América Latina" en Revista Paraguaya de Sociología. Año 29. Núm. 85. Septiembre-diciembre de 1992. Pag: 7-28

⁹⁵ Para ver algunos ejemplos referidos a las privatizaciones chilenas se puede consultar. Monckeberg, María Oliva.: Grupos de poder en Chile: el saqueo de los grupos económicos al Estado chileno. Santiago de Chile. Ediciones B. 200.1

⁹⁶ Para ver más aspectos ligados a la concentración de poder en Argentina Azpiazu, D. Y Vispo A.: "Algunas enseñanzas de las privatizaciones de Argentina" en Revista de la CEPAL, núm 54, diciembre de 1994. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1994, pág. 129-176 y Bocco, A. Y Minsburg, N.(edit.): Privatizaciones: reestructuración del Estado y la Sociedad. Buenos Aires. Ed. Letra Buena. 1991. Igualmente aparecen críticas al desenvolvimiento de las privatizaciones argentinas en Garchunoff, P. Y Cánovas, G.: "Privatizaciones en un contexto de emergencia económica" en Desarrollo Económico, vol. 34, núm. 136. Buenos Aires. Enero-marzo 1995. Pág. 485-513, Iazzetta, O. M.: "Capacidades técnicas y de gobierno en las privatizaciones de Menem y Collor de Melo" en Desarrollo Económico, vol. 37, núm. 146. Buenos Aires. Julio-septiembre 1997. Pág. 263-285 y Llanos, M.: "El presidente, el congreso y la política de privatizaciones en la Argentina (1989-1997)" en Desarrollo Económico, vol. 38, núm. 151. Buenos Aires. Octubre-diciembre 1998. Pág. 743-771.

⁹⁷ Cámara de Comercio de Santiago (CCS): "Privatizaciones, fusiones y adquisiciones en Latinoamérica. Informe 1998". Santiago de Chile. Departamento de Estudios Económicos. Cámara de Comercio de Santiago. 1998 en Síntesis, La empresa en América Latina ,núm. 29-30 Madrid. Pag. 318-337

Tabla III.18

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LAS PRIVATIZACIONES	
VENTAJAS POTENCIALES	INCONVENIENTES POTENCIALES
1. Imponer ciertos criterios de competencia ⁹⁸	1. Reducción de puestos de trabajo ⁹⁹
2. Reducir las distorsiones económicas provocadas por las interferencias políticas del sector público empresarial ¹⁰⁰	2. Posible perjuicio a las clases mas necesitadas al desaparecer la prestación de servicios marginales no rentables.
3. Reducción de déficit fiscal y la deuda interna y externa ¹⁰¹	3. Enajenación del patrimonio nacional ¹⁰²
4. Desarrollo de los mercados de capitales nacionales y locales ¹⁰³	4. Concentración del poder económico ¹⁰⁴
5. Capitalismo popular ¹⁰⁵	5. Posible puesta en peligro de la capacidad productiva del país
1. Favorecer la entrada de capital extranjero ¹⁰⁶	6. No tiene un apoyo mayoritario de la población ¹⁰⁷

Fuente: Elaboración propia a partir del texto de Pampillón Olmedo, R.: "Los procesos de privatización en América Latina: de la sustitución de importaciones a la eficiencia productiva" en ICE núm. 772, julio-agosto. 1998. Pág. 73-87 y Pampillón Olmedo, R.: "¿Son necesarias las privatizaciones en América Latina?", en *Síntesis*, La empresa en América Latina, núm. 29-30 Madrid. Pag. 115-130

⁹⁸ Para obtener este resultado se requiere que las privatizaciones se acompañen de procesos de deregulación, según el autor, para que se pueda incrementar la productividad y la eficiencia de las actividades que anteriormente eran explotadas bajo régimen de monopolio público. Es el caso de la Telefonía de Colombia o la electricidad en Argentina.

⁹⁹ Es el resultado de muchas de las privatizaciones realizadas en Argentina, como por ejemplo YPF o la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina donde se redujo la plantilla en un 50% (de 12.000 trabajadores a 6.000) antes de acometer la privatización. Este mismo efecto tuvieron las privatizaciones en las aerolíneas mexicanas o en la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS) en Chile.

¹⁰⁰ Se liga con la corriente de la economía pública que, inspirada en autores como Stigler y Olson, repara en que los objetivos de los gobernantes están en maximizar sus propios intereses a través de la acaparación de poder. Ver Levêque, F.: *Économie de la réglementation*, París, Ed. La Découverte, 1998.

¹⁰¹ Se identifica como uno de los objetivos que vienen a justificar, por parte de sus defensores, las privatizaciones. Se supone que no sólo son un ingreso puntual en el año de la enajenación sino que la situación posterior permitirá unos mejores resultados al Estado en cuanto que los ingresos aumentarán vía impuestos y los gastos caerán al no ser necesarias las subvenciones a las empresas que se han vendido. Esta afirmación se basa en supuestos que deben ser comprobados en cada caso para ver si los resultados obtenidos son los esperados.

¹⁰² Aunque si bien no existe en la actualidad una visión tan nacionalista del capital, existen defensores de que la masiva entrada de capital extranjero supone una pérdida de soberanía nacional.

¹⁰³ A través de la realización de ofertas públicas de acciones de las empresas a enajenar se pueden dinamizar los mercados de valores. Sin embargo, el mecanismo principal en los procesos latinoamericanos ha sido la venta directa, habiendo supuesto el 60% de los ingresos por privatizaciones y el 80% de las transacciones según Centro de Promociones de Inversiones ICEX-CEOE: *La inversión española en Iberoamérica*. Madrid. Ed. CEOE. 1999. Pág. 50.

¹⁰⁴ Especialmente en el caso de Argentina y Chile como se ha mencionado anteriormente.

¹⁰⁵ A parte del caso peruano mencionado con anterioridad se puede hacer referencia a la idea boliviana de aportar una parte de los paquetes de acciones de empresas a privatizar como capital de fondos de pensión.

¹⁰⁶ En este sentido es fundamental señalar la participación del capital español que, a través de las grandes multinacionales españolas se ha beneficiado de los procesos de privatización para localizarse en esta región. Igualmente se han beneficiado otras empresas europeas destacando como las operaciones más importantes en términos de montos Electricidade de Portugal (Empresa Bandeirante de Energia, 859 millones de dólares), Tractebel (Centrais Geradoras do Sul do Brasil, 859 millones de dólares) y Portugal Telecom (Telesp Celular, 1.980 millones de dólares).

¹⁰⁷ Cuanto mayor consenso exista respecto a la realización del proceso, menos distorsiones o irregularidades aparecerán. Según una encuesta realizada a 15.000 personas de 14 países entre diciembre de 1998 y enero de 1999 (error 1% en la región y entre 2,5% y 4,5% según países) por la Corporación Latinbarómetro, el 48% de los argentinos, el 44% de los brasileños, el 41% de los chilenos, el 51% de los colombianos, el 39% de los mexicanos, etc., piensan que las privatizaciones no han sido beneficiosas. En este mismo sentido se puede mencionar el referéndum celebrado en Uruguay para ver si se aprobaba la venta de la empresa de telefonía, donde se rechazó tal operación. Más argumentos referidos a la falta de respaldo a las privatizaciones se encuentran en Felix, D.: "Privatizaciones y retracción del Estado en América Latina" en *Revista de la CEPAL*, núm. 46, abril de 1992. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1992. Pag. 33-51

Es posible aminorar los inconvenientes anteriormente señalados articulando procesos de una forma transparente (mejora el bienestar social porque reduce las posibilidades de colusión, corrupción y uso de la información confidencial), maximizando los precios (pueden ser utilizados por el Estado para mejorar la equidad social), asignando los ingresos por privatizaciones a un fondo fiduciario para el desarrollo social, dando una compensación justa a los empleados o acompañando los procesos de una regulación efectiva; es decir, aunque el Estado no tenga la propiedad de las empresas que se privatizan, éste debe mantener el poder de regulación en tanto que los traspasos de propiedad ocasionan graves problemas¹⁰⁸.

En América Latina el desarrollo de instituciones supervisoras de la implementación de la enajenación del tejido empresarial estatal no ha sido muy intensos. En algunos casos se llevaron a cabo bajo sistemas dictatoriales, como en el caso de Chile¹⁰⁹, y en otros bajo procesos democráticos, como en Argentina, pero, en ambos casos, se pusieron en marcha los programas de privatización a través de decisiones del gobierno, sin necesidad de aprobar una ley por el Parlamento, careciendo de mecanismos de evaluación o control. En sentido contrario está el caso de Brasil, donde el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social –BNDES– actúa como institución supervisora. Esta carencia ha facilitado la implementación de las privatizaciones de forma discrecional¹¹⁰ a través de decretos de necesidad y urgencia¹¹¹. En muchos casos, las enajenaciones han sido criticadas por la rapidez¹¹², ambición e implementación de forma indiscriminada –afectó a todos los sectores– entre otros factores. Pese a las deficiencias en este sentido, en la medida que las privatizaciones han venido acompañadas de procesos de liberalización, se han ido creando entes encargados de la re-regulación de diversos sectores. Como se ha señalado en el

¹⁰⁸ Devlin, R “Las privatizaciones y el bienestar social” *Revista de la CEPAL*, núm. 49, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1993, Pag: 155-181

¹⁰⁹ Un análisis detallado de la forma en la que se enajenaron los activos del Estado chileno en la década de los ochenta se recoge en Mönckeberg, M.O.: *El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*. Santiago de Chile. Ediciones B. 2001. Ilustra cómo las personas ligadas al proceso político durante el régimen y los gerentes de los grupos económicos que se beneficiaron de la reducción del tamaño del Estado se encuentran hoy en día en posiciones estratégicas importantes de las empresas privatizadas, entre las que se encuentran también las españolas. Por ejemplo, el director del Banco Santander y presidente de la Asociación APF fue el Subsecretario del Trabajo entre abril de 1982 y agosto de 1983.

¹¹⁰ Como ejemplos la Ley de Reforma del Estado en Argentina (lo que posibilitaba la enajenación de las empresas del Sector Público Empresarial) se tramitó en un mes (del 13 de julio de 1989 al 17 de agosto de 1989), de igual forma que el proyecto de privatización de los Altos Hornos de Zapla (27 de julio a 23 de agosto de 1990). Para ver más ejemplos: Llanos, M.: “El presidente, el congreso y la política de privatizaciones en la Argentina (1989-1997)” en *Desarrollo Económico*, vol. 38, núm. 151. Buenos Aires. Octubre-diciembre 1998. Pág. 743-771.

¹¹¹ Para el caso de Argentina se puede ver Garchunoff, P. Y Cánovas, G.: “Privatizaciones en un contexto de emergencia económica” en *Desarrollo Económico*, vol. 34, núm. 136. Buenos Aires. Enero-marzo 1995. Pág. 485-513.

¹¹² Por ejemplo en Argentina el 78% de los ingresos por privatizaciones desembolsados entre 1990 y el primer semestre de 1998 se hicieron en el periodo 1990 –1993, el 80% en Brasil se ha recaudado en 1997 y 1998, el 75% de los ingresos de privatizaciones colombianas fueron se materializaron en dos años (1992 y 1998), hecho que se repite en Perú (68% en 1992 y 1994), en México (70% entre 1991 y 1992), y en Venezuela (60% en 1996 y 1997).

capítulo I, han aparecido sobre todo organismos en el campo de la energía y las telecomunicaciones aprovechando las enseñanzas de estas mismas experiencias en Europa.

Finalmente incorporando la vertiente de la equidad social hay que recordar que la década pérdida y la posterior recuperación han tenido un coste social considerable, pues la distribución del ingreso ha sufrido un brusco deterioro en muchos países, la mayoría de los cuales ya exhibían marcadas desigualdades de ingreso y oportunidades. Aunque los equilibrios “macrosociales”¹¹³ no han aparecido en la historia latinoamericana dentro de los objetivos de política gubernamental, se empieza a plantear, dentro de la estrategia de Transformación Productiva con Equidad y del Consenso de Buenos Aires, que la equidad es condición necesaria para la construcción de capitales institucionales y humanos modernos que se precisan para que las economías se inserten en los mercados internacionales y pueden competir en el contexto global. Por lo tanto, la forma de implementar las privatizaciones, con especial importancia por las que queden por llegar, y la forma de evaluarlas deberían incorporar aspectos de carácter general que traspasen el estrecho marco de los beneficios empresariales.

Las privatizaciones no se deben ver como un fenómeno, si no como un proceso en el que la enajenación de las empresas públicas traerá la necesidad de nuevas reformas, especialmente en el área de la regulación pública. El éxito que tengan los gobiernos en esta última materia contribuirá a determinar los beneficios sociales netos de las privatizaciones.

Los procesos de privatización del sector público empresarial suponen mucho más que una transferencia de propiedad de los factores de producción desde el ámbito de lo público al privado. Implican un cambio en los objetivos perseguidos por las empresas. Mientras que las pertenecientes al sector público persiguen objetivos amplios entre los que se incluyen la redistribución de la renta, mantener ciertos niveles de empleo, garantizar un precio máximo o un suministro determinado, etc., todos ellos con implicaciones de política social, las empresas privadas buscan como objetivo maximizar los beneficios de sus accionistas. De este hecho se deriva que los procesos de privatización van acompañados de un cambio en los objetivos de la empresa suministradora del bien o el servicio. Es precisamente este espacio vacío en materia de objetivos económicos (no financiero) lo que justifica la necesidad de la regulación pública en los sistemas económicos¹¹⁴.

¹¹³ Este término es utilizado por Sunkel, O.: “La consolidación de la democracia y el desarrollo en Chile” en *Revista de la CEPAL*, núm. 47. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1992, Pág. 39-48.

¹¹⁴ Al respecto del papel del Estado y la redifinición de las políticas públicas en el contexto de privatización se puede ver la ponencia presentada en la II Reunión de Economía Mundial celebrada en León los días 25 y 26 de mayo de 2000 por García de la Cruz, J. M. Y Sánchez Díez, A.: “Privatizaciones y política de desarrollo en América Latina”.

3.3.- La presencia de capital español en los procesos de privatización latinoamericanos y la compra de activos privados.

Existen distintas formas de realizar inversión extranjera directa, bien sea por la compra de activos privados, públicos o por la realización de nuevas inversiones. Hasta 1993 la compra de activos estatales fue la modalidad más utilizada por los inversionistas extranjeros en América Latina, durante el bienio 1994-1996 la preferencia estuvo en los nuevos activos relacionados con grandes proyectos derivados de grandes proyectos de inversión, la reestructuración y modernización de las empresas extranjeras existentes de la región así como con las empresas estatales privatizadas. Desde 1997 aumentan las compras de activos privados existentes seguidos de la compra de activos públicos como consecuencia del dinamismo de las privatizaciones en Brasil y Colombia¹¹⁵.

Las multinacionales españolas han sabido aprovechar los procesos de privatizaciones, especialmente desde 1994 cuando América Latina se convierte en el destino preferente de la salidas de capitales españoles, entrando en sectores tradicionalmente protegidos como los servicios financieros, la distribución de energía y las telecomunicaciones¹¹⁶.

La experiencia muestra que las empresas han comenzado su expansión hacia Latinoamérica aprovechando las privatizaciones y posteriormente, han adquirido empresas locales privadas¹¹⁷ de forma que estas dos formas de compras han permitido que dichas empresas españolas se encuentren en los primeros puestos siendo líderes en los sectores de las telecomunicaciones, electricidad, petrolero y finanzas.

A continuación se muestra la participación de las empresas españolas en los procesos de privatización, concesiones y licitaciones de América Latina¹¹⁸.

La participación del capital español en los procesos de privatización entre 1992 y 2000 se ha centrado en los sectores de servicios aportando a las arcas de los Estados latinoamericanos un total de 10.582 millones de dólares. Una sola operación materializada a finales del año 2000 ha hecho que un sector en que no existía presencia de capital español en

¹¹⁵ CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999.

¹¹⁶ De una forma detallada se verá la evolución de la IED española en América Latina en el capítulo IV.

¹¹⁷ En muchos casos estos activos eran antiguas empresas públicas que al ser enajenadas fueron compradas por grupos locales. Bien porque no pudieron hacer frente a los problemas financieros que había que afrontar con posterioridad o porque fueron adquisiciones hechas con objetivos especulativos (en privatizaciones no transparentes) en el transcurso de pocos años se vendieron al capital extranjero.

¹¹⁸ Recuérdese la definición de privatización desde un punto de vista amplio incluyendo no sólo el traspaso de activos sino también de derechos. Este es el motivo por el cual se consideran las privatizaciones y las concesiones y licitaciones.

los procesos privatizados¹¹⁹, básicamente porque este sector no tenía un gran dinamismo en la enajenación del Sector Público ya vendido en años previos, se haya situado en el más importante, este es el caso del sector financiero. El BSCH se adjudicó el 33% del capital de Banespa tras el pago de 3.550 millones de dólares¹²⁰.

En segundo lugar se encuentran las telecomunicaciones, donde se ha participado de una forma decidida en la venta del Sistema Telebras¹²¹. España ha tenido una participación destacada en el Programa Nacional de Desestatización¹²² siendo el segundo beneficiario, después de los EEUU¹²³. En el período 1991-1999 los inversores españoles se han desembolsado 8.089 millones de dólares (11,3% del total de los ingresos que el Estado brasileño ha obtenido por la enajenación de sus activos). En total la participación del capital extranjero en las privatizaciones brasileñas ha sido del 43,9% de los ingresos todo ello según los datos oficiales publicados por el BNDES. El capital español se hizo con el 18,7% del total de activos enajenados en el sector de las telecomunicaciones por el Estado -5.042 millones de dólares-, y el 12,1% (3.046 millones de dólares) del bloque de empresas estatales. Telefónica de España penetró en los mercados de Argentina y Perú a través de la compra de activos públicos en 1990 y 1994 respectivamente¹²⁴.

El tercer sector importante en la participación del capital español en las privatizaciones ha sido los suministros de electricidad, gas y agua con un aporte de 2.893 millones de dólares introduciéndose en Argentina, Brasil, Colombia y otras economías de menos tamaño como Nicaragua, República Dominicana y Guatemala en los últimos años¹²⁵. Otras actividades con cuantías menores son (1) la captación, depuración y distribución de agua con un aporte de 586 millones de dólares a través de la compra de empresas en Chile y Argentina¹²⁶ y (2) las actividades de transporte con 137 millones de dólares a través de la participación en México y Argentina.

¹¹⁹ La adquisición de bancos latinoamericanos por parte de los grupos españoles se ha hecho a través de adquisiciones de capitales privados (fusiones o adquisiciones) y no de capitales públicos.

¹²⁰ Para ver más información sobre esta operación ver. CEPAL: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 50

¹²¹ Las privatizaciones brasileñas se dividen en los activos pertenecientes al Plan Nacional de Desestatización (PND), los Estatales y el sector de las telecomunicaciones que por su volumen se separó de los demás.

¹²² Se crea en 1990 incorporando las empresas que se iban a privatizar de forma que hasta noviembre de 1999 se han recaudado casi 29.000 millones de dólares a través de la venta de 64 empresas. Incluye sectores como siderurgia, fertilizantes, eléctrico, ferroviario, minería, portuario e informática que han sido traspasados casi en su totalidad al sector privado. También se ha vendido importantes empresas del sector petroquímico y financiero.

¹²³ Ha pagado 11.066 millones de dólares (15,4% del total de las privatizaciones).

¹²⁴ En el caso de Chile, Telefónica compraría la operadora CTC a la Bond Corporation que era la que había obtenido la empresa privatizada. Para obtener más información sobre esta operación ver Moguillansky, G.: Las reformas del sector de las telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión. Series Reformas Económicas. Núm. 4. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998

¹²⁵ Se pone de manifiesto cómo, una vez agotados los procesos de privatización en las grandes economías, el futuro está en las de un menor tamaño.

Fuera de los servicios destaca la compra de YPF¹²⁷ por Repsol con el pago al Estado argentino de 2.011 millones de dólares con posterioridad la multinacional española completaría su operación con el pago de 13.158 millones de dólares al sector privado. El análisis de los datos permiten corroborar la existencia de distintas olas de privatizaciones en América Latina; así los países que iniciaron antes la enajenación de sus sectores empresariales públicos, como Chile, encuentran capital privado en sectores como los servicios sanitarios que se ligarían a la tercera ola de privatizaciones¹²⁸.

Tabla III.19

PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL ESPAÑOL EN LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA.					
Fecha	Empresa privatizada	País	Empresa compradora	%	Monto, millones de dólares
SECTOR PRIMARIO					
Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de tipo servicio relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección					
1991	Vizcacheras	Argentina	Repsol-YPF	50	
01/01/1999	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Repsol-YPF	14.99	2011
01/01/1999	Palanda-Yuca Sur y Pindo	Ecuador	Petróleos Sudamericanos	50	...
Suma total del sector primario: 2011					

(continúa)

¹²⁶ Básicamente a través de las adquisiciones de Aguas de Barcelona de Aguas de Argentina y la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS).

¹²⁷ Para ver detalles, en especial referidos a las implicaciones que la operación tuvo sobre la competencia, de la privatización de la petrolera argentina se puede ver Bogo, J.: "La privatización de un campeón nacional. El caso de YPF en Argentina" en *Boletín Latinoamericano de Competencia*. Núm. 10. Junio de 2000.

¹²⁸ Véase CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Capítulo II. Apartado denominado Servicios sanitarios: la última etapa del proceso chileno de privatización. Pág. 130-132.

PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL ESPAÑOL EN LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA.					
Fecha	Empresa privatizada	País	Empresa compradora	%	Monto, millones de dólares
SECTOR SERVICIOS					
Suministros de electricidad, gas y agua					
09/01/2000	Dissur	Nicaragua	Unión Fenosa	100	...
09/01/2000	Dissnor	Nicaragua	Unión Fenosa	100	...
02/01/2000	Companhia Energética de Pernambuco (CELPE)	Brasil	Iberdrola S.A.	79.6	1000
01/01/2000	Empresa de Generación Eléctrica de Lima (EDEGEL)	Perú	Endesa España	17.5	80
05/01/1999	Instituto Nacional de Electrificación (INDE)	Guatemala	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior (Ufacex)	80	101
01/01/1999	Empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur	República Dominicana	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior (Ufacex)	50	212
07/01/1998	Compañía Eléctrica de Guatemala S.A. (EEGSA)	Guatemala	Iberdrola S.A.	39.2	255
04/01/1998	Companhia Energética do Ceará (COELCE)	Brasil	Endesa España	19.38	329
09/01/1997	Codensa S.A.	Colombia	Endesa España	26.4	597
07/01/1997	Companhia Distribuidora de Gas de Rio de Janeiro (CEG)	Brasil	Gas Natural SDG	18.89	...
07/01/1997	Companhia Distribuidora de Gas de Rio de Janeiro (CEG)	Brasil	Iberdrola S.A.	9.87	...
07/01/1997	CEG Rio	Brasil	Iberdrola S.A.	13.12	...
07/01/1997	CEG Rio	Brasil	Gas Natural SDG	25.12	...
01/01/1995	EDENOR (Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte Sociedad Anónima)	Argentina	Endesa España	19.5	321
1994	EDELNOR (E. de distribución eléctrica Lima Norte)	Perú	Endesa, Enersis		
1994	Luz del Sur (E. de distribución eléctrica Lima Sur)	Perú	Endesa, Enersis		
1992	EDENOR (Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte Sociedad Anónima)	Argentina	Endesa España		
1992	EDELSUR	Argentina	Endesa (a través de Enersis)	30	
1992	Central Guemes	Argentina	Iberdrola S.A.	20	
1992	Metrogas	Argentina	Gas Natural SDG		
1992	Central Costanera	Argentina	Endesa (a través de Enersis)	65	
1992	Distribuidora de gas del Litoral	Argentina	Iberdrola S.A.	20	
1992	distribuidora de Buenos Aires Norte	Argentina	Gas Natural SDG	54	
					Suma: 2895

(continúa)

PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL ESPAÑOL EN LOS PROCESOS DE PRIVATIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA.					
Fecha	Empresa privatizada	País	Empresa compradora	%	Monto, millones de dólares
SECTOR SERVICIOS					
Captación, depuración y distribución de agua					
07/01/1999	Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS)	Chile	Aguas de Barcelona (AGBAR)	25.6	492
07/01/1999	ESSAL (Empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos)	Chile	Iberdrola S.A.	51	94
05/01/1993	Aguas Argentinas	Argentina	Aguas de Barcelona (AGBAR)	25.01	...
1992	Obras Sanitarias de la Nación	Argentina	Aguas de Barcelona (AGBAR)		
					Suma: 586
Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes					
08/01/1999	Aeropuertos del Pacífico	México	Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA)	3.8	41
08/01/1999	Aeropuertos del Pacífico	México	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior (Ufacex)	4.8	51
08/01/1999	Aeropuertos del Pacífico	México	Grupo Dragados	4.2	45
1990	Aerolíneas Argentinas	Argentina	Iberia	35,3	
					Suma:137
Correo y telecomunicaciones					
11/01/1999	Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	Telefónica de España S.A.	19.29	...
11/01/1999	Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	Iberdrola S.A.	1.68	...
11/01/1999	Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	0.23	...
07/01/1998	Tele Leste Celular Participações S.A.	Brasil	Telefónica de España S.A.	7.32	140
07/01/1998	Tele Sudeste Celular SA	Brasil	Telefónica de España S.A.	15.89	964
07/01/1998	Tele Sudeste Celular SA	Brasil	Iberdrola S.A.	1.35	82
07/01/1998	Tele Leste Celular Participações S.A.	Brasil	Iberdrola S.A.	11.94	228
01/01/1994	Telefónica del Perú S.A. (ex Entel Perú)	Perú	Telefónica de España S.A.	40.04	2000
01/01/1990	Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	Argentina	Telefónica de España S.A.	26.3	...
					Suma: 3414
Sector financiero					
11/01/2000	Banco do Estado de São Paulo (BANESPA)	Brasil	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	33	3550
					Suma: 3550
Suma total de servicios: 10582					

Fuente: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Naciones Unidas sobre la información publicada en Latin Trade, América Economía, Wall Street Journal, Gazeta Mercantil, El Financiero y otra prensa especializado. Complementado para el caso de Argentina por la información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos y en el caso de Perú por la información de la Comisión de Promoción de la Inversión Privada.

Las licitaciones y las concesiones se utilizan exclusivamente en los servicios, y conforme a la definición de privatización que se utiliza en esta investigación se deben incorporar en tanto que supone la prestación de un servicio por el Sector privado cuando

tradicionalmente se otorgaba por el Sector Público. Este nuevo fenómeno se viene utilizando en distintas economías como se observa en la tabla siguiente. Sus montos son inferiores a los de las compras de empresas enajenadas por parte del Sector Público, pero no por eso dejan de tener importancia.

Tabla III.20

PARTICIPACIÓN DEL CAPITAL ESPAÑOL EN LAS CONCESIONES Y LICITACIONES EN AMÉRICA LATINA						
Fecha	Actividad Económica	Proyecto	Período	País	Empresa	Monto
12/1/00	Correo y telecomunicaciones	Netsat gana licencia banda A por region 3		Venezuela	Telefónica	11
8/1/00	Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	Segunda concesión urbana Sistema Norte-Sur	30	Chile	Gragados	112
7/1/00	Construcción	Red vial Algarrobo-Cartagena	30	Chile	Acciona	70
4/1/00	Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	Distribución de gas al sur de São Paulo		Brasil	Gas Natural	298
3/1/00	Captación, depuración y distribución de agua	Servicios de agua potable en Catamarca	30	Argentina	FCC;	38
1/1/00	Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente	Hidroeléctrica Marcel Laniado de Wind	5	Ecuador	Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior UFACEX	5
1/1/00	Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	Operación de dos sistemas de red ferroviaria	30	Colombia	RENFE	120
6/1/99	Correo y telecomunicaciones	PCS en el interior		Argentina	Telefónica	198
1/1/98	Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	Concesión para operar Flumitrens		Brasil	RENFE	180
						Total: 1032

Fuente: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Naciones Unidas sobre la información publicada en Latin Trade, América Economía, Wall Street Journal, Gazeta Mercantil, El Financiero y otra prensa especializado. Complementado para el caso de Argentina por la información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos y en el caso de Perú por la información de la Comisión de Promoción de la Inversión Privada.

Ha habido otras importantes adquisiciones de empresas latinoamericanas por parte de multinacionales españolas que no se han derivado de privatizaciones sino de la compra de empresas privadas entre las que destacan, una vez más, los servicios con un total de 32.809 millones de dólares. Especialmente ha sido importante la adquisición de empresas de telecomunicaciones (20.667 millones dólares), de intermediación financiera (6.580 millones de dólares) y de energía (3.234 millones de dólares). El sector primario está liderado por una única operación que se corresponde con la compra del 83,2% del YPF por parte de Repsol en 1999. Las empresas españolas también participan en el sector industrial aunque de una forma minoritaria en países localizados en Centroamérica y México.

Tabla III.21

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES						
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor	Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR PRIMARIO						
Extracción de petróleo crudo y gas natural; actividades de tipo servicio relacionadas con la extracción de petróleo y gas, excepto las actividades de prospección						
09/01/2000	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina		Repsol-YPF	1	...
06/01/1999	Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina		Repsol-YPF	83.2	13158
07/01/1998	Duragas	Ecuador		Repsol-YPF	75	75
01/01/1997	Pluspetrol Energy S.A.	Argentina		Repsol-YPF	45	340
						Suma: 13573
SECTOR DE MANUFACTURAS						
Elaboración de productos de tabaco						
12/01/1999	Habanos	Cuba		Alliance Tabac Distribution (Altadis)	50	500
01/01/1998	Tabacalera San Cristóbal	Honduras		La Tabacalera	100	367
Fabricación de textiles						
01/01/2000	Textiles ATA	México		Dogi S.A.	55.5	6
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables						
02/01/2001	Southern Cross Timber S.A.	Uruguay		Empresa Nacional de Celulosa (ENCE)	53	...
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones						
08/01/2000	Barsa International Publishers	Brasil		Grupo Editorial Planeta	50	20
06/01/2000	Diario El Cronista	Argentina		Compañía Editorial Recoletos	100	20
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones						
01/01/2000	Publiguías	Chile		Telefónica Publicidad e Información (TPI Páginas Amarillas)	51	26
08/01/1999	Editora Ática	Brasil		Grupo Anaya	50	50
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones						
08/01/1999	Editora Scipione	Brasil		Grupo Anaya	50	...
Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear						
09/01/2000	Refinería REFAP	Brasil	Petróleo Brasileiro SA (PETROBRAS)	Repsol-YPF	30	...
Fabricación de sustancias y productos químicos						
09/01/2000	Astra CAP SA	Argentina		Repsol-YPF	31.5	...
02/01/2000	Deten Química S.A.	Brasil		Petroquímica Española S.A. (PETRESA)	72	151
02/01/1996	Polisur	Argentina	Dow Chemical	Estados Unidos	30	35

(continúa)

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES							
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor		Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR DE MANUFACTURAS							
Fabricación de otros productos minerales no metálicos							
05/01/1998	Diamante Samper	Colombia	Cementos Mexicanos S.A. (CEMEX SA)	México	Valenciana de Cementos	90	346
Fabricación de muebles; industrias manufactureras no clasificado en otra parte de la clasificación							
04/01/2000	Industria Simmons Epeda	Brasil			Grupo Flex	100	...
Suma: 1521							
SECTOR DE SERVICIOS							
Suministros de electricidad, gas y agua							
11/01/2000	Grupo Lipigas	Chile	Grupo Yaconi-Santa Cruz	Chile	Repsol-YPF	45	171
11/01/2000	Corporación Eléctrica de la Costa-Atlántica (CORELCA)- Electrocosta y Electrocaribe	Colombia	Electricidad de Caracas (EDC ó Elecar)	Venezuela	Unión Fenosa	32.5	135
11/01/2000	Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA)	Colombia	Electricidad de Caracas (EDC ó Elecar)	Venezuela	Unión Fenosa	28.2	100
08/01/2000	Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro (CERJ)	Brasil			Endesa España	25	172
07/01/2000	Companhia Energética do Ceará (COELCE)	Brasil			Endesa España	2.27	10
09/01/1999	Companhia Energética do Ceará (COELCE)	Brasil			Endesa España	2.28	17
04/01/1999	Enersis S.A.	Chile			Endesa España	32	1450
12/01/1997	Enersis S.A.	Chile			Endesa España	32	1179
09/01/1997	Empresa de Energía de Bogotá S.A. (EEB)	Colombia			Endesa España	2.75	...
09/01/1997	EMGESA SA Empresa Generadora de Energía Eléctrica	Colombia			Endesa España	24.2	...
Construcción							
07/01/2000	Grupo Empresario Ormas	Argentina			Compañía Española de Petróleos S.A. (CESPA o CEPESA)	66	35
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos							
10/01/2000	Sprayette	Argentina			Antena 3	71	...
Hoteles y restaurantes							
04/01/2000	Allegro Resorts	República Dominicana			Occidental Hoteles	100	400
03/01/2000	NH Ciudad de Santiago	Chile			NH Hoteles	100	12
Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de agencias de viajes							
02/01/2000	Viajes Verger S.A.	Argentina			Barceló Viajes	60	3

(continúa)

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES						
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor	Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR DE SERVICIOS						
Correo y telecomunicaciones						
10/01/2000	Movitel	México	Motorola de México SA de CV	México	Telefónica de España S.A.	90 ...
10/01/2000	Norcel	México	Motorola de México SA de CV	México	Telefónica de España S.A.	100 ...
10/01/2000	Cedotel	México	Motorola de México SA de CV	México	Telefónica de España S.A.	100 ...
10/01/2000	Bajacel (Baja Celular)	México	Motorola de México SA de CV	México	Telefónica de España S.A.	100 ...
09/01/2000	Digicel	Venezuela			Banco Santander Central Hispano (BSCH)	15 ...
07/01/2000	Telefónica del Perú S.A. (ex Entel Perú)	Perú			Telefónica de España S.A.	56.7 3218
07/01/2000	Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	Argentina			Telefónica de España S.A.	44.2 3718
07/01/2000	Telefónica do Brasil (ex TELESP S.A.)	Brasil			Telefónica de España S.A.	62.7 10423
07/01/2000	Tele Sudeste Celular SA	Brasil			Telefónica de España S.A.	73.4 2419
07/01/2000	Telefónica Data México (ex Optel Telecomunicaciones)	México			Telefónica Data España	85 ...
06/01/2000	Smartcom PCS (ex Chilesat PCS)	Chile	Leap Wireless International	Estados Unidos	Endesa España	100 300
04/01/2000	Corporación Digitel	Venezuela			Banco Santander Central Hispano (BSCH)	8 ...
03/01/2000	Patagon.com	Argentina			Banco Santander Central Hispano (BSCH)	75 585
11/01/1999	Telefónica El Salvador	El Salvador			Telefónica de España S.A.	18.2 ...

(continúa)

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES						
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor	Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR DE SERVICIOS						
Correo y telecomunicaciones						
06/01/1999	Rey Moreno S.A.	Colombia		Telefónica Data España	50	12
06/01/1999	Telecomunicaciones Ganaderas S.A.	Colombia		Telefónica de España S.A.	50.9	2
06/01/1999	Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico (TLD)	Puerto Rico		Telefónica de España S.A.	19	...
01/01/1990	Telefónica CTC Chile (ex-Compañía de Telecomunicaciones de Chile SA (CTC))	Chile		Telefónica de España S.A.	43.6	...
Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones						
08/01/2000	Banco Itaú	Brasil		Caja de Ahorros La Caixa	1	88
08/01/2000	Banco Santander Mexicano	México	2	Banco Santander Central Hispano (BSCH)	16	76
07/01/2000	Banco Río de la Plata	Argentina		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	28.2	975
05/01/2000	Grupo Financiero Serfin	México		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	100	1560
04/01/1999	Banco Santiago	Chile	Holding Quiñenco S.A.(Luksic)	Chile Banco Santander Central Hispano (BSCH)	21.8	600
04/01/1999	Banco Tornquist	Argentina	Holding Quiñenco S.A.(Luksic)	Chile Banco Santander Central Hispano (BSCH)	50	...
04/01/1999	Banco de Asunción	Paraguay	Holding Quiñenco S.A.(Luksic)	Chile Banco Santander Central Hispano (BSCH)	38.5	...
10/01/1998	BBVA Banco Bhif	Chile		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	55.5	350
07/01/1998	BBVA Banco Ganadero	Colombia		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	15	177
01/01/1998	BBV Excel Economico	Brasil		Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	100	878

(continúa)

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES						
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor	Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR DE SERVICIOS						
Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones						
01/01/1998	Banco Santander Brasil (ex Geral de Comercio)	Brasil		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	50	219
01/01/1998	Banco Santa Cruz	Bolivia		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	90	180
01/01/1998	Banco Río de la Plata	Argentina		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	16	180
01/01/1998	Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.	Argentina		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	9.97	100
08/01/1997	Banco Río de la Plata	Argentina		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	35	656
06/01/1997	Banco Santander Chile	Chile		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	3.5	62
01/01/1997	Banco Santander Brasil (ex Geral de Comercio)	Brasil		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	50	150
08/01/1996	BBVA Banco Ganadero	Colombia		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	40	329
07/01/1996	Banco Santander Chile	Chile		Banco Santander Central Hispano (BSCH)	24.7	...
Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los planes de seguridad social de afiliación obligatoria						
03/01/2000	AFP Horizonte	Perú		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	24.8	30
12/01/1999	AFP Provida S.A.	Chile		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	9.1	...
11/01/1999	AFP Provida S.A.	Chile		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	40.7	266
05/01/1999	AFJP Consolidar	Argentina		Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	36	200
01/01/1997	Mapfre Chile	Chile		Mapfre	100	...

(continúa)

EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES ADQUIRIDAS POR CAPITALES ESPAÑOLES						
Fecha	Empresa Vendida	País	Vendedor	Comprador	%	Monto, millones dólares
SECTOR DE SERVICIOS						
Informática y actividades conexas						
01/01/2001	Teknoland	España		Terra Networks S.A.	51	...
12/01/2000	Bumeran	Argentina		Terra Lycos
08/01/2000	Mercador.com	Brasil		Telefónica de España S.A.	54	...
08/01/2000	Guia Local Network S.A.	Brasil		Telefónica Publicidad e Información (TPI Páginas Amarillas)	20	1
07/01/2000	Laciudad.com	Colombia		Terra Networks S.A.	65	...
04/01/2000	Medidata Group	Brasil		Amper	40	23
02/01/2000	DeRemate.com	Chile		Terra Networks S.A.	30	50
02/01/2000	Vianet	México		Terra Networks S.A.	100	...
10/01/1999	Terra Chile (Ex Servicios de Conectividad S.A.)	Chile		Terra Networks S.A.	95	40
10/01/1999	Telefónica.Net	Chile		Terra Networks S.A.	100	50
07/01/1999	Terra Guatemala	Guatemala		Terra Networks S.A.	95	...
06/01/1999	Terra Brasil (ex Nutec-ZAZ)	Brasil		Terra Networks S.A.	96	...
Otras actividades empresariales						
06/01/2000	Sintesis	Brasil		Soluziona	100	...
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas						
05/01/2000	Atlántida Comunicaciones SA (ATCO)	Argentina		Telefónica de España S.A.	100	1200
01/01/2000	Patagonik Film Group	Argentina		Telefónica Media	30	8
						Suma: 32809

Fuente: Sobre la base del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas.

Ya haya sido por la adquisición de empresas privatizadas o por la compra de empresas privadas en Latinoamérica, este proceso ha hecho que entre las grandes multinacionales, incluyendo los bancos, presentes en América Latina, se encuentren empresas españolas. En la siguiente tabla se muestran las modificaciones en la ubicación de las empresas españolas al considerar el ranking de las 100 primeras empresas por ventas consolidadas de la CEPAL.

Tabla III.22.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN VENTAS CONSOLIDADAS, 1997, 1998 y 1999 ¹²⁹ (Millones de dólares)									
Empresa	Año	CEPAL 100	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total
Telefónica	1997	10			3.893	1.437			3.756
	1998	3	4.483		4.209	1.602			10.294
	1999	1	5.010		4.634	698			12.439
Endesa	1997	16	701		869	2.815	122		4.507
	1998	5	1.165		2.109	5.582	843		9.699
	1999	12	466		814	3.790	294		5.475
Repsol	1997	55			1.272				1.272
	1998	11			6.808				6.808
	1999	7	14		7.980	99	19		8.109
Iberia	1997	58			1.201				1.201
	1998	73			949				930
	1999	71			808				808
Iberdrola	1997								
	1998	76	911						911
	1999	56	1.112				26		1.138

Fuente: Sobre la base de los datos publicados en CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999 y CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000 y CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001

Con la excepción de Iberia que ha sufrido una caída en términos de ventas pasando desde el puesto 58 en 1997 al 71 en 1999, el resto de las grandes multinacionales españolas localizadas en América Latina han mejorado su posición en el ranking de la CEPAL desde 1997 a 1999, aunque hay que señalar el retroceso que Endesa ha tenido en 1999 respecto a 1998, debido a una importante reducción de sus ventas consolidadas.

Además, entre las 12 primeras se encuentran 3 empresas españolas líderes en su sector que también han registrado importantes crecimientos de sus ventas entre 1997 y 1999 (231% Telefónica, 9,1% Endesa¹³⁰ y 537% Repsol). Para completar la mejora del posicionamiento de las empresas españolas se observa que una nueva empresa, Iberdrola, pasa a formar parte en 1998 de las 100 primeras empresas de América Latina.

Las empresas españolas se han convertido en líderes regionales y este crecimiento les ha permitido ascender en la escala de empresas multinacional a nivel mundial donde todavía registran posiciones intermedias. Es decir son operadores líderes en América Latina pero no a nivel mundial. Por ejemplo, Telefónica ocupaba el puesto 239 según las ventas de 1997 y en 1999 se situó en el 164. Este hecho se registra también para el caso de Repsol que ha pasado

¹²⁹ En 1999 se incorpora un cambio metodológico de forma que las ventas de cada filial se pondera por el porcentaje de capital social que controla la matriz para estimar cuales son las ventas que le corresponde al grupo empresarial dominante. Pese a este hecho, no se han encontrado grandes diferencias entre el orden final de las 100 empresas mayores (calculado para 1999), con lo cual la comparación entre los datos de 1997 y 1999 no debe plantear problemas a la hora del análisis de las estructuras económicas.

¹³⁰ Hay que tener en cuenta que 1999 no fue una ejercicio positivo para la firma. En el periodo 1997-98 las ventas crecieron un 77%.

del puesto 224 al 122 ó de Endesa que en 1999 aparece en el puesto 330 del ranking de Fortune cuando no estaba presente en 1997¹³¹.

Tabla III.23

BANCOS ESPAÑOLES EN AMÉRICA LATINA, SEGÚN ACTIVOS CONSOLIDADOS									
Empresa	Año	CEPAL 100	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total
BSCH	1997	BS: 2	3545	5291	5004	2131	795	1257	19313
		BCH: 10	10	1710		2556	1196		5569
	1998	1	13903	4464	13903	14107	1816	1188	43367
	1999	1	17017	28664	11654	16798	903	3903	80651
BBVA	1997 ¹³²	5		4345	4971		1398	3422	16920
	1998	3	5201	1800	5192	1800	1936	2059	23005
	1999	3	4730	8247	6606	2509	2362	2007	27975

Fuente: Sobre la base de los datos publicados en CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999 y CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000 y CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001

También considerando la presencia española en los sistemas financieros se observa la importancia de los bancos españoles que ocupan el puesto número 1 (Banco Santander Central Hispano) y el 5 (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), el ascenso en el ranking se debe a las fusiones que se registraron en 1999. Se ubican por delante de bancos tradicionales en América Latina como el Citibank, el Bank Boston, etc.

3.4.- Modificaciones en las legislaciones de inversiones extranjera directa en latinoamérica. Evolución temporal y comparación entre los distintos países.

Los cambios derivados de las nuevas tendencias ideológicas mundiales y en concreto del "neoliberalismo criollo"¹³³ han tenido sus efectos sobre las legislaciones en materia de circulación de capitales. De forma general, aunque con diferencias en el momento de implementación de las reformas así como en su profundidad, las economías latinoamericanas han pasado de una situación de alto proteccionismo que incluía la tenencia de severas restricciones a la entrada y salidas de capitales, como elemento reforzador de la estrategia de desarrollo de industrialización sustitutiva de importaciones, a una situación de liberalismo en la que se limitan las trabas, e incluso controles de supervisión, a la libre circulación de capitales, ya sean especulativos¹³⁴ o productivos. Estas reformas, así como las realizadas en materia de

¹³¹ Fortune: "The world's largest corporation". Fortune, 1998 y 2000.

¹³² En 1997 sólo se incluyen los activos consolidados del BBV.

¹³³ Se hace referencia a dicho término en Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Agosto de 1997. Pag. 15-38.

¹³⁴ Tan sólo Chile contaba con un cierto poder para limitar las especulaciones con el control de capitales a corto plazo a través del Capítulo XIV del Compendio del Banco Central de Chile. Sin embargo, a partir del 19 de abril de 2001 empiezan a regir distintas medidas de liberalización del mercado de capitales con

comercio, han supuesto definitivamente el fin de la industrialización sustitutiva por importaciones apostando por una estrategia de crecimiento orientado hacia fuera basado en la liberalización y desregulación y en una apuesta decidida por las exportaciones no tradicionales, donde la IED es un factor fundamental.

Como ejemplo de esta trayectoria se pueden citar las modificaciones ocurridas en el seno del Grupo Andino, el cual ha tenido una de las legislaciones más proteccionistas. La Decisión 24 establecía que había que "limitar la influencia financiera exterior y asegurar que el sector privado local contribuyera eficazmente al desarrollo económico de la región". Esta decisión se sustituyó por la D-220 en 1987 con la que se establecía la libertad de movimiento de capitales reservándose la competencia estatal para los problemas más importantes. En 1991 se introduce la D-291 por la que se eliminaron las restricciones a la inversión que correspondía a las prioridades del desarrollo del país receptor y se sustituye la autorización por el registro para el traspaso de propiedad de un extranjero a otro.

De forma genérica los cambios legislativos han ido en las siguientes direcciones:

- Mismo tratamiento para las IED que para las inversiones domésticas.
- Eliminación de los controles de repatriación de los beneficios y los dividendos de las IED.
- Permisos a la realización de IED en sectores antes prohibidos, como bancos, servicios de utilidad pública, etc.
- El establecimiento de agencias de promoción de inversiones para estimular la IED.

Las legislaciones de las principales economías latinoamericanas han sido recientemente modificadas a través de resoluciones de carácter constitucional, legal y administrativo. Con escasas excepciones, se han modificado las normas de orden legal y administrativa con el fin de flexibilizar el tratamiento de los capitales extranjeros. Se aprueban la Ley 21.382 en 1993 en Argentina, la Ley 9 en 1991 en Colombia, la Ley de Inversiones Extranjeras en 1993 en México, etc.

Las modificaciones han afectado a la naturaleza de registros, que a diferencia de etapas pasadas donde se utilizaban para en control y era necesario obtener una autorización para la materialización de las inversiones, en la actualidad sirven como órgano recopilador de datos. En este sentido destaca el Departamento de Capitales Extranjeros del Banco Central de Brasil, el Comité de Inversiones Extranjeras en Chile, el Registro del Banco de la República en Colombia, el Registro Nacional de Inversión Extranjera en México, la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras en Perú o la Superintendencia de inversiones

lo que se elimina el requisito de autorización previa para múltiples operaciones financieras, se termina con el encaje para las inversiones externas, (en total son 15 medidas) etc. El objetivo de estas medidas es, según el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre *"fomentar el ahorro, financiar nuevos proyectos de inversión, otorgar más liquidez al mercado financiero interno y eliminar trabas para una mayor entrada*

extranjeras y el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones en Venezuela. La excepción está en el caso argentino, el cual se caracteriza por ser el ejemplo más liberal con una total ausencia de control o supervisión por parte del Estado¹³⁵.

De forma general no existen restricciones temporales para tener la condición de inversionista extranjero, aunque se siguen manteniendo limitaciones en relación con el porcentaje de mano de obra extranjera que puede operar en una empresa localizada en cada país. El caso de México es el más proteccionista reservándose el 90% de los puestos para personal local, seguido por Chile¹³⁶, donde el 85% de los puestos de presidencia o gerencia de las empresas consideradas como estratégicas de más de 25 trabajadores deben reservarse para personal nacional. Como excepción nuevamente se encuentra Argentina donde no existe limitación alguna.

Las modificaciones legislativas han buscado un doble objetivo, por un lado liberalizar sectores anteriormente reservados al Estado y, por otro lado, abrir al capital extranjero sectores que anteriormente les estaban vetados por considerarse estratégicos para el desarrollo nacional. De forma genérica las medidas más importantes, sobre todo en relación al fenómeno de la inversión española en América Latina, ha sido la liberalización de las telecomunicaciones, de la generación y distribución de energía eléctrica, del gas y agua y del los servicios financieros. Sin embargo, y con diferencias según países siguen existiendo actividades reservadas, bien al Estado, o bien al capital local. Los casos específicos de cada país se pueden observar en las siguientes tablas pudiéndose afirmar el carácter liberal de la legislación argentina y peruana.

De forma general, los inversionistas nacionales y no nacionales cuentan con igualdad de condiciones a la hora de acceder a las privatizaciones. Igualmente existen una amplia concepción de las posibles modalidades y formas que pueden tener las inversiones extranjeras, ya sea en moneda extranjera, bienes de capital, utilidades, capitalización de créditos, maquinaria, bienes inmateriales, etc. Tan sólo en el caso de Chile, existía alguna limitación a realizar transferencias al exterior derivadas de inversión extranjera en tanto que el capital sólo puede ser remitido tras un año de su generación, siendo liquidado en el mercado formal. El objetivo de esta medida es evitar las inversiones especulativas, sin embargo, estas limitaciones se suprimen en abril de 2001 tan y como se ha mencionado con anterioridad.

de capitales externos". El Mostrador, 20 de abril de 2001. Estas medidas no han estado libres de una gran polémica entre los agentes económicos del país.

¹³⁵ Refleja la ideología implantada en Argentina por el gobierno de Menem. Ningún otro país ha puesto en ejecución con tanta decisión y empeño la visión fundamentalista de la globalización y la agenda neoliberal en la década de los 90. (Ferrer, A.: El capitalismo argentino. México. Colección popular, núm. 553. Fondo de Cultura Económica. 1998)

Existen convenios de protección recíproca de inversiones entre España y todos los países estudiados excepto Brasil. Las instituciones encargadas de la IED con carácter general son las señaladas como instituciones con la función de realizar el registro. En el caso argentino, el registro se eliminó en 1990 afectando al cálculo de los stocks y los flujos de IED. No existen cifras oficiales hasta 1996 cuando el la Secretaría de Industria, Comercio y Minería del Ministerio de Economía y Obras Públicas, inició el trabajo para estimar dichos flujos a partir de los datos de Balanzas de Pagos.

Como con posterioridad se verá en el capítulo V, los factores de localización relativos a América Latina son muy importantes a la hora de dirigir las inversiones del empresariado español hacia dicha región. Aunque los aspectos legislativos aparecen entre los peor valorados, frente al tamaño del mercado, el potencial de crecimiento o la similitud cultural e idiomática, no debe entenderse de este hecho la carencia de importancia de las modificaciones legislativas realizadas por los gobiernos latinoamericanos. En muchos casos estas han sido condiciones necesarias, aunque no suficientes, para que el capital extranjero pueda operar en los sectores reservados a nacional. En muchas cosas las restricciones abarcaban de forma genérica al capital privado (también nacional).

Sin embargo, al considerar las opiniones de los empresarios y los expertos (capítulo V), las consideraciones legislativas aparecen dentro de las ventajas de localización menos importantes. En cierta medida este hecho se explica porque las reformas legales se remontan a comienzos de la década de los 90, sino es con anterioridad como el caso chileno, por lo que esta ventaja es considerada por los colectivos que expresan su opinión como elemento permanente en la realidad latinoamericana desde que las inversiones españolas van de forma mayoritaria a esta región.

¹³⁶ Pese al neoliberalismo radical implementado por los primeros gobiernos de la Junta Militar (especialmente entre 1974 y 1982) se encuentran en el caso chileno medidas destinadas a proteger a la economía nacional.

Tabla III.24

ARGENTINA	
Fuentes legales	Ley 21.382 de IED (1993) Reglamento 1853/93
Registro	No existe
Limitación temporal	Ninguno
Limitación de mano de obra	Ninguna
Servicios reservados al Estado	Ninguna
Servicios reservados al capital local	Limitación parcial: adquisición de inmuebles en zonas fronterizas
Participación en privatizaciones	Igualdad de condiciones
Formas de IED	Moneda extranjera de libre convertibilidad Bienes de capital, repuestos y accesorios Utilidades o capital en moneda nacional Capitalización de créditos externos en moneda extranjera de libre convertibilidad Bienes inmateriales conforme a legislación Otras formas de aporte recogidas en regímenes especiales o de promoción.
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	No
Tipo de cambio	Un único mercado garantizado por la Ley de Convertibilidad
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	3 de octubre de 1991. Ley 24.117 entra en vigor el 28 de septiembre de 1992
Institución encargada de la IED	Secretaría de Industria, Comercio y Minería. Ministerio de Economía u Obras Públicas

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

Tabla III.25

BRASIL	
Fuentes legales	Ley 4.131/62 Decreto 55.762/65 Resoluciones e instrucciones de rango administrativo
Registro	Departamento de Capitales Extranjeros (FIRCE) del Banco Central de Brasil
Limitación temporal	Ninguno, excepto a la conversión de deuda en inversiones
Limitación de mano de obra	2/3 nacionales, excepto cuando no hay suficientes especialistas nacionales
Servicios reservados al Estado	Transporte aéreo u agencias de carga (*) Exploración mineral (*) Prospección y refinamiento de petróleo (*) Energía eléctrica e hidroeléctrica (*) Agropecuaria y forestal (*) Asistencia a la salud Transporte terrestre de carga Transporte marítimo, fluvial y lacustre y navegación de cabotaje (*) Instituciones financieras (*) Seguros (*)
Servicios reservados al capital local	Transporte aéreo u agencias de carga (*) Exploración mineral (*) Prospección y refinamiento de petróleo (*) Energía eléctrica e hidroeléctrica (*) Agropecuaria y forestal (*) Asistencia a la salud Transporte terrestre de carga Transporte marítimo, fluvial y lacustre y navegación de cabotaje (*) Instituciones financieras (*) Seguros (*) Telecomunicaciones (*) Empresas periodísticas o de radio difusión sonora, de sonidos o imágenes Prestación de servicios de vigilancia y de transportes de valores Igualdad de condiciones
Participación en privatizaciones	Reglamentación genérica de los capitales extranjeros en la Ley 4.131/62 y Decreto 55.762/65.
Formas de IED	Reglamentación específica para cada modalidad
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	No, las competencias están en el Banco Central
Tipo de cambio	Mercado del tipo de cambio libre es el utilizado por el Registro de IED. Existe de forma paralela el mercado del tipo de cambio fluctuante
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	No
Institución encargada de la IED	Departamento de Capitales Extranjeros del Banco Central (FIRCE)

(*). Con restricciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

Tabla III.26

CHILE	
Fuentes legales	Estatuto de Inversión Extranjera o Decreto Ley 600 de 1974. Ley de Procedimiento de Expropiaciones Ley 18.657 de Fondos de Inversiones de Capital Extranjero Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central (Capítulo XIV) ¹³⁷ Comité de Inversiones Extranjeras
Registro	Ninguna
Limitación temporal	Nacionalidad chilena a presidentes, gerentes para Marina Mercante, Consejo Nacional de Televisión, Abusos de publicidad y aeronáutica.
Limitación de mano de obra	85% de los trabajadores de nacionalidad chilena exceptuando las empresas con menos de 25 empleados
Servicios reservados al Estado	Ninguno con excepciones se establece el dominio absoluto y exclusivo de las minas pudiéndose hacer concesiones. Los materiales atómicos dependen de la Comisión Chilena de Energía Nuclear
Servicios reservados al capital local	Ninguno, aunque se encuentran sujetos a normas especiales: Terrenos fiscales (a menos de 10km de la frontera o 5 de la costa) Terrenos fronterizos Transporte interno Transporte externo (según el principio de reciprocidad) Pesca Acuicultura Propiedad de radios, revistas y emisoras Transporte aéreo
Participación en privatizaciones	Igualdad de condiciones, inclusive se acoge al Decreto Ley 600 se beneficiará de los beneficios contemplados en esta normativa
Formas de IED	Moneda extranjera de libre convertibilidad Bienes físicos Tecnología en formas que sean susceptibles de ser capitalizadas Créditos asociados a una IED Capitalización de créditos, deuda externa y utilidades
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	Capital: Liquidado a través del mercado cambiario formal ¹³⁸ . Utilidades: sin restricciones.
Tipo de cambio	Mercado cambiario formal de divisas
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	Sí, 2 de octubre de 1991
Institución encargada de la IED	Comité de Inversiones Extranjeras

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

¹³⁷ Las nuevas disposiciones entran en vigor el 19 de abril de 2001.

¹³⁸ Con anterioridad a las reformas de abril del 2001 se exigía un año de permanencia en el país.

Tabla III.27

COLOMBIA	
Fuentes legales	Ley 9 (1991) Resoluciones: 51 y 52 (1991), 53, 55, 56, y 57 (1992), 60(1993). Decretos: 2.348 (1993), 98, 2.012 y 2764 (1994) y 517 (1995)
Registro	Registro del Banco de la República.
Limitación temporal	Ninguna
Limitación de mano de obra	80% de personal cualificado, especialistas, directores o personal de confianza de nacionalidad colombiana para empresas con más de 10 trabajadores. Con autoridad el porcentaje puede disminuirse
Servicios reservados al Estado	Monopolios de suerte y azar Monopolio de producción de licores Radio y televisión Armas químicas, biológicas y nucleares Exploración y explotación de recursos naturales no renovables Correos Pueden hacerse concesiones
Servicios reservados al capital local	Prohibiciones: Actividades de defensa y seguridad nacional Procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país Compra venta o arrendamiento de inmuebles (a excepción de que sean construidas por las propias empresas) Restricciones: Televisión Agentes marítimos Empresas aéreas o marítimas Propiedad de naves comerciales
Participación en privatizaciones	Igualdad de condiciones, pero tienen prioridad los trabajadores según la Constitución.
Formas de IED	Importación de maquinaria Importación de divisas libremente convertibles Aportes en especies como intangibles –tecnología, marcas y patentes– Recursos en moneda nacional Retención de utilidades
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	Ninguna, pero se debe registrar
Tipo de cambio	Un único mercado cambiario
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	Sí, 9 de junio de 1995
Institución encargada de la IED	Departamento Nacional de Planeación: división de inversión extranjera

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

Tabla III.28

	MÉXICO
Fuentes legales	Ley de inversión extranjera (1993)
Registro	Registro Nacional de Inversión Extranjera
Limitación temporal	No (inscribirla en 40 días después de constituir la sociedad)
Limitación de mano de obra	90% de trabajadores mexicanos. Hay excepciones por sectores
Servicios reservados al Estado	Petróleo e hidrocarburos, excepto gas natural. Petroquímica básica Electricidad Generación energía nuclear Minerales radiactivos Comunicación vía satélite Telégrafos Radiotelegrafía Correos Emisión de billetes Acuña moneda Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos
Servicios reservados al capital local	Servicios de radiofusión, radio y televisión, distintos al cable. Transporte terrestre nacional, excepto mensajería y paquetería Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado Uniones de crédito Instituciones de banca de desarrollo Existen limitaciones porcentuales en la participación de capital extranjero en muchos otros sectores Igualdad de condiciones
Participación en privatizaciones	No se especifica en la ley
Formas de IED	Ninguna
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	
Tipo de cambio	Libremente se puede elegir entre los Bancos y las Casas de Cambio
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	Sí, 22 de junio de 1995
Institución encargada de la IED	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras Dirección General de Inversión Extranjera Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

Tabla III.29

PERÚ	
Fuentes legales	Ley de Fomento de la Inversión Extranjera (DL - 662) Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada (DL-757) Reglamento de los Regímenes de Estabilidad (D Supremo) 162-92-EF
Registro	Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE)
Limitación temporal	Ninguna
Limitación de mano de obra	80% de trabajadores nacionales, se pueden establecer excepciones para altos cargos
Servicios reservados al Estado	Explotación de áreas naturales protegidas. Fabricación de armas de guerra.
Servicios reservados al capital local	n.d
Participación en privatizaciones	Igualdad de condiciones
Formas de IED	n.d
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	Ninguna
Tipo de cambio	Un único tipo de cambio
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	Sí, 17 de noviembre de 1994
Institución encargada de la IED	Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE)

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

n.d: No disponible

Tabla III.30

VENEZUELA	
Fuentes legales	Decisiones 291 y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, con fuerza de Ley comunitaria andina.
Registro	Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEEX), en un plazo de 60 días desde la materialización.
Limitación temporal	No
Limitación de mano de obra	90% de los trabajadores de empresas con más de 10 empleados deben ser venezolanos, así el 80% de los sueldos pagados que deben ir a nacionales. Los jefes de relaciones industriales, jefes de personal, capitanes de buque o aeronaves deben ser venezolanos.
Servicios reservados al Estado	Armas y explosivos. Petróleo y derivados (se puede invertir en asociación con PDVSA) Minería (se puede invertir vía concesiones para empresas privadas extranjeras) Servicios postales y telegráficos Ferrocarril Servicios de operación de puertos y vías de navegación Servicio del control del tráfico aéreo Servicios de ayuda a la navegación
Servicios reservados al capital local	Servicios de transmisión de programas de radio y televisión Servicios aduaneros y fiscales Productos lácteos (*) Transporte marítimo y aéreo(*) Campamentos vacacionales Servicios de estaciones de autobuses Servicios profesionales
Participación en privatizaciones	Para cada privatización se establece un porcentaje de capital extranjero que puede participar.
Formas de IED	Moneda libremente convertible Bienes físicos tangibles Reinversiones, utilidades, intereses Capital proveniente de la conversión de la deuda Capital proveniente de capital intangible
Restricciones a remesas, utilidades y otras transferencias al exterior derivadas de IED	Ninguna, aunque el control de cambios establece que solo se puedan remitir utilidades excepto con los países con los que hay acuerdos firmados.
Tipo de cambio	Un único mercado cambiario
Firma de convenio de Protección Recíproca de Inversiones con España	Sí, 2 de noviembre de 1995
Institución encargada de la IED	Superintendencia de inversiones extranjeras adscrita al Ministerio de Hacienda y Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI)

(*). Con restricciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de: Banco Interamericano de Desarrollo. Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997 y actualización con los documentos de trabajo presentados por los colaboradores latinoamericanos del proyecto "Inversiones españolas en Iberoamérica" dirigido por Santos Ruesga bajo la financiación de la Fundación del Instituto de Crédito Oficial -ICO-.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA.

El análisis de la inversión extranjera directa española en América Latina se efectúa a partir de los datos estadísticos disponibles entre los que se destacan los procedentes de Naciones Unidas, el Banco Central de España, la Dirección General de Transacciones Exteriores, Eurostat, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-, los Bancos Centrales de cada uno de los países latinoamericanos o en su defecto las instituciones que canalizan el registro de entradas y salidas de inversiones directas tales como el Registro de Inversiones Extranjeras dependiente del Ministerio de Economía en Chile, la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras en Perú (CONITE), la Dirección General de Inversión Extranjera en México (SECOFI), el Banco de la República de Colombia, etc.

Primeramente se hace referencia a la metodología utilizada y la descripción de las fuentes estadísticas que publican los datos de la inversión extranjera directa de la economía española resaltando las dificultades encontradas. En segundo lugar, se realiza un análisis de los flujos de capital españoles hacia la región y cuál es su peso en el total de la inversión española en el exterior. En tercer lugar, el análisis se centra en el peso que las inversiones españolas tienen en cada una de las economías latinoamericanas. Se completa con una revisión de la presencia de las multinacionales españolas en la región latinoamericana, incorporando la estrategia empresarial seguida.

4.1. Metodología y fuentes.

El desafío estadístico obliga a realizar una breve aproximación a cuáles son las fuentes estadísticas existentes que permiten el estudio de la inversión directa española en América Latina. Los flujos de inversiones directas españolas en el exterior se recogen a través de dos fuentes oficiales: el Banco de España y el Ministerio de Economía.

En la actualidad, el Banco de España publica la Balanza de Pagos ajustándose al V Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, metodología aplicada en España desde 1993. Sin embargo, hasta llegar aquí muchas han sido las modificaciones.

Desde 1980 a 1989, en un primer momento la Secretaría General Técnica (1980 y 1981) perteneciente al Ministerio de Economía y Comercio y, posteriormente, la Secretaría de Estado de Comercio (desde 1982 a 1989) realizaba la Balanza de Pagos española según la metodología del IV Manual del FMI vigente desde 1977. La inversión directa aparece en el apartado "C" relativo a Capital y oro monetario, dentro del epígrafe 11 de Capital privado a largo plazo. Durante todo el periodo señalado la modificación más importante a nivel

metodológico fue la inclusión, en 1985, de la inversión en prospección de hidrocarburos como inversión directa ya que antes se venía incluyendo como "otras formas de inversión".

Desde 1991 la Balanza de Pagos es competencia del Banco de España ya que a través de Real Decreto 1651/1991 de 8 de noviembre, el Ministerio de Administraciones Públicas encomienda a esta institución la elaboración de la Balanza de Pagos. Los dos primeros años se sigue utilizando la metodología del IV Manual del FMI, con el fin de mantener la continuidad metodológica de la serie y hacer coincidir los cambios con la desaparición de las aduanas y la libertad de movimiento de los capitales (R.D. 1816/1991) en el seno de la UE. Las principales modificaciones que introduce el V Manual de Balanza de Pagos son: una nueva lista de componentes normalizados, la ampliación de los servicios y reinversión de los componentes de la cuenta de capital. Aparecen también nuevos agentes e instrumentos que se incorporan a la presentación de los datos y se ajusta a la armonización de los sistemas de Contabilidad Nacional.

La inversión directa española en el exterior se registra dentro de la cuenta de capital hasta 1993, como variación de activos. En 1993 se incluyen como inversión directa partidas que antes no lo eran, como la participación en actividades de investigación y desarrollo, gastos de representación, fondos de maniobras a sucursales que realizan obras civiles y contratos de obras realizadas en el extranjero a favor de residentes. Por el contrario se excluye la reinversión de beneficios. Desde 1995, la inversión directa se contabiliza en la cuenta financiera.

La situación actual es la siguiente: el régimen de inversiones españolas extranjeras¹ se regula por el Real Decreto 672/1992 del 2 de julio, que atiende a la plena aplicación por España de las disposiciones liberalizadoras contenidas en la Directiva 88/361 del Consejo de la Comunidad Económica Europea del 24 de junio de 1988 y, posteriormente, recogida en el Real Decreto 1816/1991 del 20 de diciembre. Con esta disposición se deja sin vigor la antigua ley que legislaba las inversiones españolas en el exterior (Ley 40/1979 de diciembre, sobre Régimen Jurídico de Control de Cambios). En la siguiente tabla se recogen algunos de los aspectos más importantes de la Ley de inversión extranjera.

¹ Incluye las inversiones directas, de inmueble y otras formas de inversión.

Tabla IV.1.

LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS			
SUJETOS	MODALIDADES	ÁMBITOS DE APLICACIÓN	NOTIFICACIÓN PREVIA ADMINISTRATIVA ²
<ul style="list-style-type: none"> • Personas físicas residentes en España. • Personas jurídicas domiciliadas en España. • Establecimientos y sucursales en territorio español de personas jurídicas domiciliadas en el extranjero o de personas físicas no residentes en España. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dineraria. • Aportación de asistencia técnica, patentes y licencias de fabricación. • Aportación de equipo de capital. • Capitalización de reservas en los supuestos de ampliación de capital, de beneficios o dividendos no distribuidos y derechos de crédito. • Aportación de cualquier otro medio o activo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en sociedades extranjeras que permita al inversor influir de manera efectiva en la gestión o control de dicha sociedad. Se presupone que existe influencia efectiva si la participación directa o indirecta es igual o superior al 10% del capital social o siendo inferior cuando el inversor participe en el órgano de administración. • Constitución y ampliación de sucursales y establecimientos o la adquisición de estos últimos, así como la concesión de anticipos imputables a las sucursales o establecimientos. • Concesión a sociedades o entidades extranjeras de préstamos cuya vida media ponderada sea superior a cinco años, con el fin de establecer o mantener vínculos económicos duraderos³. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el importe efectivo de la operación sea igual o superior a 250 millones de pesetas (considera una sola inversión las realizadas en el plazo de 6 meses en una misma sociedad y por un mismo sujeto inversor). • Cuando la entidad extranjera objeto de la inversión tenga como actividad la tenencia de participaciones en el capital de otras empresas, cualquiera que sea la cuantía de la inversión. • Cuando el destino de la inversión sea un país considerado paraíso fiscal.

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Real Decreto 672/1992

² Los movimientos de capital están totalmente liberalizados aunque se requiere verificación previa administrativa para los casos acá señalados.

³ Se presupone que existe esta finalidad cuando el prestamista mantenga la inversión directa en la sociedad o cuando la remuneración del préstamo consista en una participación en beneficios o esté condicionada a la existencia de éstos.

En lo que respecta a su contabilización en Balanza de Pagos, las inversiones directas se incluyen en la cuenta financiera. Las inversiones españolas en el exterior se desagregan en inversiones directas y de cartera. Las primeras se subdividen en:

- Acciones, incluyen subscripciones y compraventas de acciones cuando el importe de la participación del inversor supera el 10%⁴ de capital social, incluye compra de derechos de suscripción. Se excluyen los gastos y comisiones.
- Otras formas de participación, se incluye la adquisición y venta de títulos representativos de capital distintos a las acciones, se incluyen también las aportaciones de capital a sociedades en proceso de formación o a cuenta de ampliaciones.
- Financiación entre empresas relacionadas, se refiere a las operaciones de préstamo entre las empresas matrices y sus filiales, siempre que no sean entidades de crédito o las variaciones de los saldos de las cuentas interempresas.
- Inversiones en inmuebles, hace referencia a la adquisición de la propiedad de bienes inmuebles, se incluyen las adquisiciones de cuotas proindivisas de dichos bienes inmuebles para su disfrute a tiempo parcial y la adquisición de éstos a través de leasing financiero.

Pese a que la calidad de los datos recogidos por esta metodología los harían óptimos para ser utilizados en esta tesis existen algunas limitaciones por las que no es posible la utilización de dichos datos exclusivamente.

En primer lugar, no es sino desde 1993 cuando aparecen por primera vez publicados datos regionales, es decir para América Latina. Además no se publican datos nacionales, con lo cual se mantiene el problema de no poder contar con cifras para los distintos países que se quieren estudiar. Pese a que el Banco de España no publica directamente estos datos (los nacionales), los transfiere a la OCDE⁵ y a Eurostat⁶ publicando los flujos:

- en pesetas para Argentina, Brasil, Chile y México desde 1983 a 1997 y para Colombia desde 1990 a 1997 por la OCDE.
- en ecus⁷ para los mismos países más Venezuela en el periodo 1992-1998 por Eurostat.

No se subsana el problema de contar con datos por países nada más que de una forma parcial tanto en la periodicidad como en el conjunto de países, destacando la ausencia en todo caso, de los flujos dirigidos a Perú⁸.

⁴ El IV Manual del FMI exigía un 20%.

⁵ OCDE: *International Direct Investment Statistics. Yearbook 1999*. París. OCDE. 1999

⁶ Eurostat: *European Union Direct Investment. Data*. Luxemburgo. Comunidades Europeas. 1999.

⁷ Para la conversión a pesetas se han utilizados los datos oficiales publicados en el boletín estadístico del Banco de España. Estos son 132,53 pesetas por ecu en 1992, 149,12 en 1993, 158,98 en 1994, 163 en 1995, 160,75 en 1996, 165,89 en 1997 y 167,89 en 1998.

El segundo problema planteado por esta fuente es la no disposición de datos sectoriales que es subsanado a través de la utilización de la segunda fuente oficial que publica los datos de inversión española directa en el exterior, es decir la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores dependiente del Ministerio de Economía⁹.

El aspecto más positivo de la presentación de los datos del Ministerio de Economía es que elimina los problemas anteriores, es decir, se cuenta con datos históricos, con datos nacionales para todos los países de América Latina y con una desagregación sectorial. Sin embargo, no se oculta su mayor deficiencia: corresponden a expedientes verificados, es decir, proyectos registrados sin que (hasta 1997¹⁰) exista constancia de que se hayan realizado efectivamente.

Los datos que se manejan en esta investigación son de: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, así como el total de América Latina. Los datos referidos al conjunto regional recogen los anteriormente señalados más Belice, Bolivia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Puerto Rico, República Dominicana, El Salvador, San Cristóbal y Nevis y Uruguay.

En algunos casos México aparecía excluido e incorporado a países no europeos de la OCDE y en estos casos se le ha agregado a los datos publicados de Latinoamérica. Por el contrario en otros casos, se agregaba EEUU y Canadá, apareciendo un total de América, por lo que se ha hecho necesario descontar los flujos dirigidos a estas economías.

Hasta 1988 las cifras se publicaron en miles de pesetas y, posteriormente, en millones de pesetas, para el análisis de los datos se presentan en millones de pesetas. La clasificación sectorial sufrió una modificación metodológica en 1993, de forma que se ha pasado de tener 10 grupos a tener 14. Se ha optado por mantener las clasificaciones sectoriales originales, aprovechando que el cambio en la metodología se corresponde temporalmente con el momento en el que Latinoamérica pasa a ser el destino preferente del capital productivo español. El fin de no manipular los datos es evitar las posibles distorsiones que pudieran originarse. Los distintos grupos según las dos metodologías se recogen en la siguiente tabla.

⁸ Como apéndice a este capítulo se adjunta la carta de solicitud de información estadística del director de la tesis Dr. J.M. García de la Cruz y la respuesta de Dña. Ana Sánchez, Jefa del Servicio de Balanza de Pagos del Banco de España, confirmando que lo expuesto con anterioridad son todos los datos publicados existentes.

⁹ Según los distintos gobiernos ha habido ligeros cambios en su denominación y en la actualidad es la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

¹⁰ En 1996 ya se recogen los totales realmente ejecutados pero no en el ámbito sectorial, desde 1997 aparecen contrastados los datos sectoriales. Las modificaciones introducidas en la metodología se recogen en el BICE núm. 2577 del 15 al 21 de junio de 1998.

Tabla IV.2.

METODOLOGÍA DE CLASIFICACIÓN SECTORIAL	
HASTA 1992	
0	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
1	Energía y agua
2	Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química
3	Industria transformadora de los metales. Mecánica de precisión
4	Otras industrias manufactureras
5	Construcción
6	Comercio, restaurantes y hostelerías. Reparaciones
7	Transporte y telecomunicaciones
8	Instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres
9	Otros servicios
DESDE 1993	
01	agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
02	producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua
03	industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles
04	alimentación/bebidas y tabaco;
05	industria textil y de la confección
06	industria del papel, edición, artes gráficas
07	industria química
08	otras manufacturas
09	construcción
10	comercio
11	hostelería
12	transporte y comunicaciones
13	intermediación financiera, banca y seguros
14	holding y otros.

A continuación se muestran las diferencias entre los datos publicados según cada fuente, tanto de forma anual, como de forma agregada para el total del periodo para el que hay datos comparables (1990-1997).

Las diferencias se explican porque los datos reflejan sucesos distintos; por un lado, salida de divisas, en el caso de los procedentes de Balanza de Pagos y publicados por la OCDE o Eurostat¹¹ y, en el caso de los datos del Ministerio de Economía y Hacienda, muestran expedientes verificados de inversión aunque no está confirmada su materialización. Puede que estas inversiones no se realicen, o no lo hagan por el importe señalado o se demore en el tiempo o se valore como inversión activos no contabilizados en balanza de pagos como salida de inversión directa, etc.

No existen diferencias significativas a escala agregada en los periodo 1983-1997 ó 1992-1997¹², así como tampoco hay grandes diferencias en el caso de México y Brasil. Sin embargo, las diferencias ya son importantes en el caso de Argentina donde el volumen registrado en la Balanza de Pagos es inferior al anotado en el Registro de Inversiones

¹¹ Los datos ofrecidos por la OCDE y Eurostat son similares, en tanto que ambos proceden de la información facilitada por el Servicio de Balanza de Pagos del Banco de España. Las diferencias se pueden deber, entre otros factores, a la distorsión introducida al aplicar el tipo de cambio de la peseta con el ecu (en el caso de Eurostat) así como a las correcciones que el Eurostat hace sobre los datos nacionales para hacerles comparables con los procedentes de todos los Estados Miembros y solventar las deficiencias de llevar a cabo una contabilización por países en el contexto de un mercado interior donde existe libre circulación de capitales.

¹² Esta agrupación corresponde a la disposición de datos.

Extranjeras del Ministerio de Economía o, por el contrario, para Venezuela y Chile donde los datos del Registro infravaloran las inversiones realizadas. En el caso de Colombia, en el periodo 1983-1997, el Registro infravalora la inversión española, hecho que se da al contrario si se tiene en cuenta el periodo 1992-1997.

Tabla IV.4.

DIFERENCIA DE FUENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA												
Millones de pesetas	AMÉRICA LATINA			ARGENTINA			BRASIL			CHILE		
	BICE	OCDE	Eurostat	BICE	OCDE	Eurostat	BICE	OCDE	Eurostat	BICE	OCDE	Eurostat
1983-1997	1985782	1960929		2336170	2065246		2664614	2670752		406567	1749499	
1992-1997	1756224	1712180	1688197	603715	369530	395461	224888	249764	321630	217788	691569	682252
	COLOMBIA			MÉXICO			VENEZUELA					
	BICE	OCDE	Eurostat	BICE	OCDE	Eurostat	BICE	OCDE	Eurostat			
1983-1997	3811708	2370916		2191673	233451		4766897					
1992-1997	712646	1041916	921161	103679	106459	106022	2279523	555525				

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos del Ministerio de Economía (publicados por el BICE), de Balanza de pagos (publicados por la OCDE y Eurostat)

Tabla IV.3.

INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA. DISPARIDAD DE FUENTES ESTADÍSTICAS												
Millones de pesetas	América Latina (1)	América Latina (2)	América Latina (3)	Argentina (1)	Argentina (2)	Argentina (3)	Brasil (1)	Brasil (2)	Brasil (3)	Chile (1)	Chile (2)	Chile (3)
1980	16.071	n.d	n.d	6.649	n.d	n.d	2.703	n.d	n.d	579	n.d	n.d
1981	17.305	n.d	n.d	2.577	n.d	n.d	1.604	n.d	n.d	3.479	n.d	n.d
1982	50.491	n.d	n.d	669	n.d	n.d	1.373	n.d	n.d	13.169	n.d	n.d
1983	23.003	9.398	n.d	699	699	n.d	81	81	n.d	2.517	2.517	n.d
1984	5.376	5.005	n.d	177	178	n.d	666	656	n.d	150	150	n.d
1985	9.894	18.527	n.d	1.084	1.084	n.d	624	624	n.d	3.622	3.622	n.d
1986	8.914	13.803	n.d	795	796	n.d	309	309	n.d	3.396	3.396	n.d
1987	14.185	20.253	n.d	3.722	3.722	n.d	1.509	1.509	n.d	1.349	1.349	n.d
1988	21.047	34.998	n.d	3.853	3.853	n.d	1.651	1.651	n.d	8.625	8.625	n.d
1989	23.267	52.038	n.d	3.277	3.278	n.d	740	741	n.d	12.617	12.617	n.d
1990	41.091	37.769	n.d	13.894	8.859	n.d	8.044	1.523	n.d	2.262	872	n.d
1991	82.781	56.958	n.d	35.625	1.920	n.d	8.522	5.305	n.d	4.391	3.804	n.d
1992	23.459	31.774	21.735	9.222	8.117	7.422	1.273	1.760	1.590	2.738	3.269	3.181
1993	66.320	19.482	27.438	24.040	3.480	18.044	3.081	79	149	22.024	456	447
1994	453.754	306.140	300.836	115.398	8.714	15.097	8.433	3.688	3.655	6.343	12.901	12.873
1995	197.407	110.638	133.986	114.579	69.847	71.068	13.522	9.084	9.128	7.156	-2.944	-3.097
1996	524.689	336.143	285.171	193.862	78.086	83.269	45.387	67.554	67.515	101.975	10.305	10.288
1997	490.595	908.003	919.031	146.614	201.286	200.561	153.192	88.678	90.742	77.552	212.038	212.007
1998	1.908.010	n.d	1.473.738	215.110	n.d	210.366	1.039.815	n.d	1.025.808	223.871	n.d	78.237
1999	5.295.496	n.d	n.d	2.616.834	n.d	n.d	1.370.380	n.d	n.d	838.173	n.d	n.d

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos del Ministerio de Economía (publicados por el BICE), de Balanza de pagos (publicados por la OCDE y Eurostat)

(1) Boletín de Información Comercial

Española

(2). OCDE

(3) Eurostat

continúa

INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA. DISPARIDAD DE FUENTES ESTADÍSTICAS

Millones de pesetas	Colombia (1)	Colombia (2)	Colombia (3)	México (1)	México (2)	México (3)	Venezuela (1)	Venezuela (3)
1.980	98	n.d	n.d	2.599	n.d	n.d	762	n.d
1.981	1.563	n.d	n.d	4.544	n.d	n.d	587	n.d
1.982	116	n.d	n.d	2.332	n.d	n.d	1.328	n.d
1.983	1.062	n.d	n.d	673	n.d	n.d	262	n.d
1.984	158	n.d	n.d	473	113	n.d	998	n.d
1.985	92	n.d	n.d	922	n.d	n.d	455	n.d
1.986	192	n.d	n.d	1.038	1.038	n.d	738	n.d
1.987	122	n.d	n.d	4.287	4.287	n.d	1.263	n.d
1.988	879	n.d	n.d	2.143	2.143	n.d	2.369	n.d
1.989	368	n.d	n.d	1.291	1.291	n.d	1.166	n.d
1.990	288	332	n.d	8.384	3.722	n.d	1.569	n.d
1.991	999	997	n.d	2.851	1.511	n.d	28.007	n.d
1.992	3.064	850	663	1.354	2.161	1.590	843	398
1.993	654	3.503	3.430	14.848	5.860	5.816	654	-3.430
1.994	2.694	3.275	3.337	30.106	24.684	24.792	n.d	-2.066
1.995	2.998	3.680	3.749	10.209	25.774	25.754	671	2.282
1.996	45.229	47.597	47.582	26.634	11.476	11.574	53.591	5.466
1.997	4.661	133.861	200.063	20.528	36.504	36.496	57.932	155.273
1.998	286.320	n.d	48.856	47.161	n.d	37.775	35.758	-11.417
1.999	108.871	n.d	n.d	209.575	n.d	n.d	30.918	n.d

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos del Ministerio de Economía (publicados por el BICE), de Balanza de pagos (publicados por la OCDE y Eurostat)

(1) Boletín de Información Comercial Española

(2). OCDE

(3) Eurostat

Una vez observadas las discrepancias entre los datos de las diferentes fuentes estadísticas existentes, se utilizarán los procedentes del Registro del Ministerio de Economía y Hacienda (publicado por el Boletín de Información Comercial –BICE–) en tanto que es esta la fuente que tiene disponible una serie más extensa en el tiempo, datos para todos los países de la región y desagregación sectorial.

4.2. La inversión directa española hacia América Latina desde la perspectiva del país emisor.

La salida de capitales productivos españoles hacia América Latina se estudia precisando la distribución geográfica, la distribución sectorial y una combinación de ambas variables.

La naturaleza del proceso de internacionalización de la economía española se muestra a través de la tendencia registrada por la inversión española en América Latina. Éste comenzó de una forma destacable en 1994¹³, motivo por el cual se presentan dos escenarios distintos: el primero de ellos, considerando la inversión en el periodo 1980-1999 que traza una tendencia de pendiente suave y, el periodo 1994-1999, con una tendencia de pendiente mayor. Es de suponer que en el futuro la inversión española registre una evolución entre estas dos tendencias.

¹³ La IED española hacia América Latina pasó de 1993 a 1994 de 66.320 a 453.754 millones de pesetas según los datos del Registro de Inversiones, de 19.482 a 306 140 millones de pesetas según la OCDE y de 27.438 a 300.836 millones de pesetas según Eurostat.

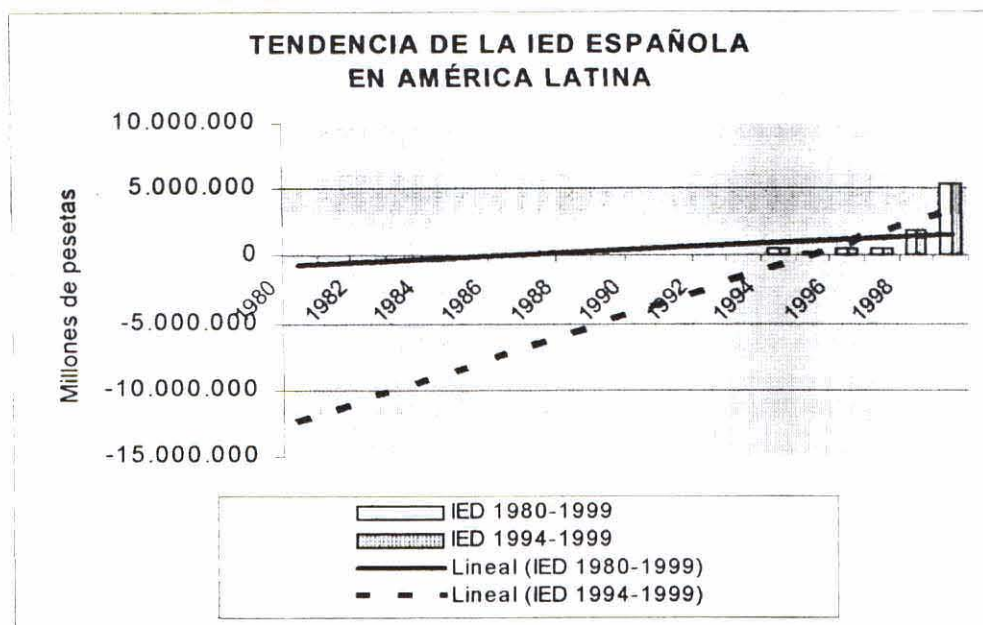
Tabla IV.5.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR			
Millones de pesetas	DATOS REALES	TENDENCIA 80-2005 ¹⁴	TENDENCIA 94-2005 ¹⁵
	AMÉRICA LATINA	AMÉRICA LATINA	
1980	16.071	-624.434	
1981	17.307	-509.898	
1982	50.491	-395.362	
1983	23.003	-280.826	
1984	5.376	-166.290	
1985	9.894	-51.754	
1986	8.914	62.782	
1987	14.185	177.318	
1988	21.047	291.854	
1989	23.267	406.390	
1990	41.091	520.926	
1991	82.781	635.462	
1992	23.459	749.998	
1993	66.320	864.534	
1994	453.754	979.070	-614.991
1995	197.407	1.093.606	222.335
1996	524.689	1.208.141	1.059.662
1997	490.595	1.322.677	1.896.988
1998	1.908.010	1.437.213	2.734.315
1999	5.295.496	1.551.749	3.571.641
2000		1.666.285	4.408.968
2001		1.780.821	5.246.294
2002		1.895.357	6.083.621
2003		2.009.893	6.920.947
2004		2.124.429	7.758.274
2005		2.238.965	8.595.600

Fuente: Elaboración propia sobre los datos del Ministerio de Economía y Hacienda

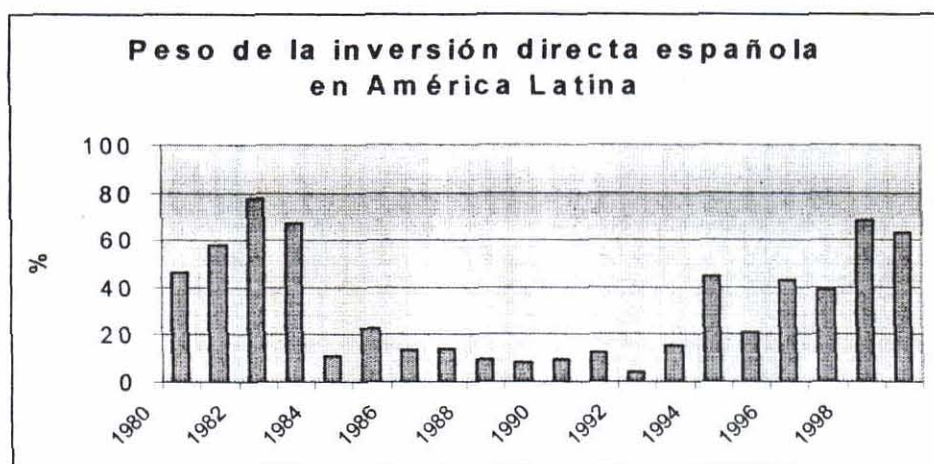
¹⁴ Se han utilizado los datos de 1980 a 1999, estimando la tendencia y calculando la proyección según ésta hasta el año 2005. La ecuación resultante es: $y = 114.536 x - 738.970$ estimada por mínimos cuadrados ordinarios.

¹⁵ Se han utilizado los datos de 1994 a 1999, estimando la tendencia y calculando la proyección según ésta hasta el año 2005. La ecuación resultante es: $y = 837.327 x - 10.000.000$ estimada por mínimos cuadrados ordinarios.



4.2.1. El peso de la inversión extranjera directa española hacia América Latina

El peso de América Latina en el total de las inversiones exteriores de España ha pasado por distintas etapas, hasta 1983 fue el destino principal de los capitales españoles suponiendo el 77,29% en 1982 ó el 66,79% en 1983. Posteriormente, y hasta 1993, registró una importante caída como consecuencia de la reorientación que se produjo debido principalmente a la adhesión de España a la por entonces Comunidad Económica, así como por los efectos negativos de la década perdida en Latinoamérica (ver capítulo II y III respectivamente). Desde 1994, dicha región retoma la importancia de épocas pasadas hasta alcanzar su máximo en 1998 absorbiendo el 68,28% del total de la inversión española en el exterior. Los datos existentes para los tres primeros trimestres del año 2000 muestran la caída importante de las inversiones con destino a Latinoamérica y el aumento de las inversiones dirigidas a las economías de la Unión Europea, en especial el Reino Unido, Alemania y Francia.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del BICE

NOTA: Indica el porcentaje de IED española dirigida a América Latina como porcentaje del total de salidas de capital de España.

Considerando el periodo 1980-1992 y en términos agregados, es decir la suma de las inversiones sectoriales en el conjunto del periodo¹⁶, las inversiones que relativamente se localizan de forma más importante¹⁷ en América Latina fueron las de Transporte y telecomunicaciones -grupo 7- (42,21%), de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca -grupo 0- (38,29%) y de Construcción -grupo 5- (37,43%). Sin embargo, se observan importantes cambios en el periodo 1993-1999¹⁸ donde destacan las inversiones en las Industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles -grupo 3- (98,98%), la producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua -grupo 2- (83,22%), los Transportes y las telecomunicaciones -grupo 12- (75,81%), en la Construcción -grupo 9- (65,05%). Las discrepancias en años puntuales se pueden ver observando los datos de la tabla siguiente.

Estas apreciaciones muestran un amplio cambio en la especialización inversora de España en la región latinoamericana que esconde cambios en la especialización productiva y comercial¹⁹ de los países receptores así como en las importantes transformaciones que en sectores estratégicos se han llevado a cabo en la economía española (ver capítulo II).

¹⁶ Estas matizaciones se amplían a través de la construcción de los ratios de especialización y semejanza.

¹⁷ Se recuerda que el porcentaje de inversión española directa dirigida a América Latina en el periodo 1980-1992 es del 12,89%.

¹⁸ En este periodo el 55,54% de la inversión española en el exterior se ha dirigido a América Latina.

¹⁹ Sobre la especialización comercial de América Latina se puede consultar: CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999

Tabla IV.6

INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA												
	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total
%	GRUPO 0	GRUPO 0	GRUPO 1	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 5
1980	67,90	100	52,17	100	85,33	100	78,44	100	78,82	100	87,99	100
1981	64,02	100	2,26	100	51,76	100	87,72	100	78,98	100	89,15	100
1982	75,29	100	91,68	100	92,72	100	42,78	100	72,02	100	76,94	100
1983	73,00	100	100	100	40,42	100	57,25	100	75,36	100	91,56	100
1984	28,19	100	5,36	100	46,75	100	28,96	100	22,26	100	18,54	100
1985	27,27	100	0,80	100	14,65	100	41,53	100	13,66	100	66,90	100
1986	12,05	100	0,21	100	22,11	100	34,34	100	23,18	100	48,29	100
1987	9,10	100	0,28	100	16,01	100	57,66	100	3,81	100	44,28	100
1988	22,56	100	0,12	100	8,48	100	21,13	100	21,13	100	41,82	100
1989	61,12	100	2,60	100	1,11	100	13,84	100	6,66	100	18,44	100
1990	13,45	100	0,55	100	26,81	2100	3,94	100	11,34	100	13,21	100
1991	35,83	100	74,54	100	5,58	100	9,29	100	4,14	100	9,15	100
1992	22,52	100	5,89	100	25,70	100	4,83	100	1,18	100	72,07	100
Total 1980-1992	38,29	100	14,84	100	22,13	100	19,62	100	12,13	100	37,43	

(Continúa)

Tabla. IV.7

INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR							
	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	Total
%	GRUPO 1	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 3	GRUPO 4
1993	0,00	100	4,13	100	0,00	100	6,71
1994	67,43	100	80,66	100	0,00	100	9,82
1995	59,08	100	42,91	100	0,00	100	0,00
1996	836,48	100	97,99	100	86,62	100	14,21
1997	46,86	100	97,06	100	22,03	100	6,74
1998	20,90	100	99,87	100	69,85	100	10,10
1999	40,88	100	74,94	100	99,98	100	64,76
Total 1993-1999	36,53	100	83,22	100	98,88	100	17,31

	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total
%	GRUPO 6	GRUPO 6	GRUPO 7	GRUPO 7	GRUPO 8	GRUPO 8	GRUPO 9	GRUPO 10
1993	15,85	100	6,70	100	0,00	100	23,04	0,00
1994	4,60	100	6,12	100	45,79	100	61,23	0,00
1995	36,92	100	45,48	100	20,71	100	69,82	6,10
1996	17,92	100	4,38	100	28,77	100	64,09	11,71
1997	23,52	100	7,60	100	39,95	100	74,86	14,51
1998	44,34	100	33,76	100	39,44	100	72,53	30,27
1999	61,73	100	17,23	100	36,95	100	42,00	80,90
Total 1993-1999	26,37	100	17,07	100	36,36	100	65,05	50,75

(continúa)

	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total
%	GRUPO 11	GRUPO 11	GRUPO 12	GRUPO 12	GRUPO 13	GRUPO 13	GRUPO 14	GRUPO 14	TOTAL	TOTAL
1993			62,25	100	6,88	100	20,20	100	14,98	100
1994	0,00	100	99,61	100	9,40	100	25,80	100	44,49	100
1995	59,59	100	60,00	100	13,97	100	17,91	100	20,82	100
1996	42,31	100	48,23	100	52,36	100	33,85	100	42,62	100
1997	62,12	100	96,98	100	56,87	100	31,36	100	38,87	100
1998	49,62	100	79,82	100	49,38	100	72,17	100	68,28	100
1999	63,48	100	64,49	100	47,16	100	42,26	100	63,10	100
Total 1993-1999	55,99	100	75,81	100	41,40	100	43,70	100	55,54	100

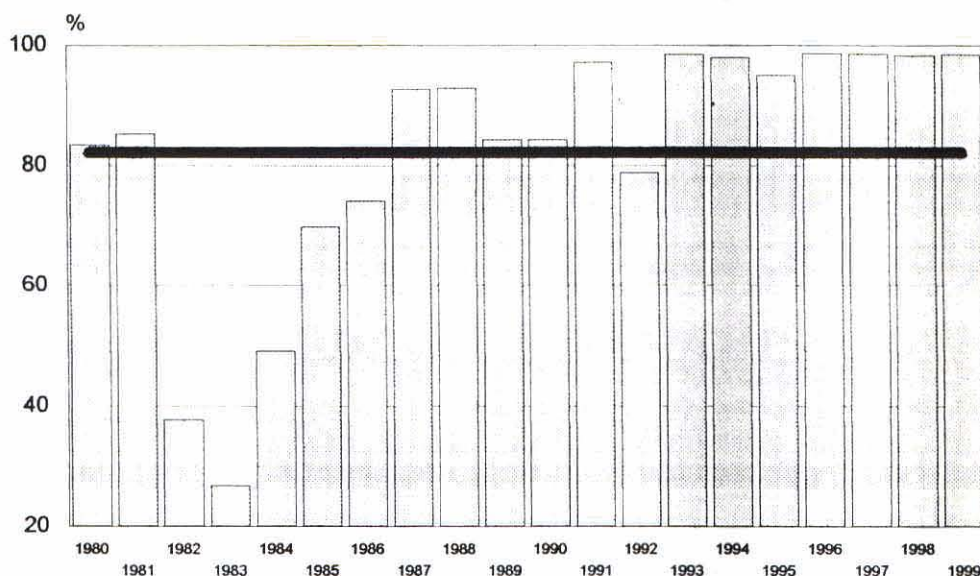
Fuente: elaboración propia a partir de los datos del BICE

4.2.2. Distribución geográfica de la inversión española hacia América Latina

El capital español dirigido a Latinoamérica se encuentra concentrado en las siete economías latinoamericanas de mayor tamaño, es decir, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela (AL-7). Desde 1980 este conjunto de países ha absorbido más del 80%²⁰ de la inversión de la región (con excepciones en la década de los 80) acercándose en la década de los noventa estos porcentajes al 99%.

REPRESENTATIVIDAD DE LAS ECONOMÍAS SELECCIONADAS

IED española localizada en AL-7 como porcentaje sobre el total de inversión dirigida a América Latina



Fuente: (BICE) Boletín de Información Comercial Española

Nota: Las columnas muestran el porcentaje que la inversión española localizada en AL-7 (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela) supone respecto del total de capital español dirigido a América Latina.

La línea horizontal representa la media de este porcentaje en el periodo 1980-1999.

En el periodo 1980-1999 el capital español hacia América Latina se ha dirigido principalmente a Argentina (37,87%), Brasil (28,72%) y Chile (14,41%).

Se observa una gran variabilidad del peso de la inversión dirigida a cada país según los años. Argentina, al comienzo de la década de los 90, refuerza su posición relativa respecto al total regional²¹, entre otros muchos factores, esto fue debido a las mejoras del cuadro

²⁰ La media (representada gráficamente por una línea horizontal) en el periodo 1980-1999 ha sido del 82,11%.

²¹ Considerando el periodo 1980-1999, el 37,84% de la IED española en América Latina se ha concentrado en Argentina.

macroeconómico y a las privatizaciones que contaron con una participación decidida del capital español, se puede citar, por ejemplo, la adquisición de una parte de ENTEL por Telefónica de España²². A mediados de la década, nuevamente Argentina se convierte en un destino preferente para los capitales españoles, destacando la adquisición de EDENOR en 1995 por Endesa. Finalmente en 1999, Argentina absorbía cerca del 50% de los capitales españoles en la región debido a la compra de YPF por Repsol por un importe próximo a los 15.000 millones de dólares.

La misma tendencia se observa en Brasil en 1991 y 1992 y a partir de 1997 coincidiendo con las dos Rondas de Privatizaciones²³. Especialmente desde 1997, Brasil se ha convertido en un destino de una importancia fundamental para los inversores españoles en la región que en 1998 concentraron el 54,4% del total regional, especialmente como consecuencia de la compra de activos financieros (BBVA Excel y Banco Santander de Brasil), de telecomunicaciones (Tele Leste Celular y Tele Sudeste Celular) y de energía (COELCE). Además hay que señalar, aunque no aparece en los datos, dado que el último año recogido es 1999, la importancia de la adquisición de Banespa²⁴, por parte del BSCH en 2000, refuerza a Brasil como destino preferente de la inversión española.

Chile ha tenido una importancia relativa muy significativa en los primeros años, a mediados y a finales de la década de los años 80, así como en 1992, 1993, derivado de las inversiones realizadas por Telefónica para reestructurar la operadora adquirida en 1990 y a partir de 1996 a través de la adquisición del control de Enersis (1997), la llegada de los grupos financieros (BHIF BBVA y el Banco Santiago entre 1998 y 1999) y de la distribución de aguas (EMOS en 1999) aprovechando, en este último caso, las escasas enajenaciones del sector público que quedan pendientes.

Colombia, exceptuando años puntuales como 1981, 1992, 1996 (año cumbre en las privatizaciones) ó 1998 como consecuencia de la llegada de los grupos financieros (Banco Ganadero), no ha sido una de las economías que más capital español ha atraído debido a que su regulación es más restrictiva y a los graves problemas de seguridad existentes.

Perú, como economía pequeña que es, no ha absorbido grandes porcentajes de inversión española. Sin embargo, destaca de forma esencial en 1994 y 1996 por la llegada de Telefónica a través de la adquisición de la telefonía pública nacional privatizada, así como por la presencia de operadores de generación y distribución de energía eléctrica.

²² Para ver la participación de capital español en los procesos de privatización en Argentina, y en general en América Latina, se puede ir al capítulo III.

²³ Al respecto se puede ver el capítulo III.

²⁴ Ver CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001.

México, salvo excepciones, no ha sido un destino importante para el capital español, más aún si se observa desde la posición mexicana donde las inversiones españolas, y en general las europeas, son muy reducidas frente a las procedentes de los EEUU. Las multinacionales españolas no se han podido beneficiar de las privatizaciones mexicanas, en cierta medida porque este proceso, como el chileno, se anticipó al resto de experiencias regionales, desarrollándose antes de que comenzara la expansión de la internacionalización de la empresa española, así como porque quedan importantes activos sin privatizar como PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Las multinacionales españolas en el país norteamericano tienen características particulares y diferentes del resto del continente. Así por ejemplo, la llegada de los bancos ha sido tardía (2000), las generadoras y distribuidoras de electricidad no se han privatizado por lo que el capital español tiene que invertir en nueva capacidad de energía, que es el ámbito legal abierto para los inversores extranjeros.

Finalmente, Venezuela ha tenido, como Colombia, años puntuales con una importancia muy superior a la media del periodo, como 1984, 1988, 1991 y el bienio 1996-97 coincidiendo con las privatizaciones más importantes.

Tabla. IV.8

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR									
Millones de pesetas	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela	AMÉRICA LATINA	
1980	6.649	2.703	579	98	27	2.599	762	16.071	
1981	2.577	1.604	3.479	1.563	410	4.544	587	17.307	
1982	669	1.373	13.169	116	93	2.332	1.328	50.491	
1983	699	81	2.517	1.062	870	673	262	23.003	
1984	177	666	150	158	20	473	998	5.376	
1985	1.084	624	3.622	92	106	922	455	9.894	
1986	795	309	3.396	192	143	1.038	738	8.914	
1987	3.722	1.509	1.349	122	908	4.287	1.263	14.185	
1988	3.853	1.651	8.625	879	42	2.143	2.369	21.047	
1989	3.277	740	12.617	368	156	1.291	1.166	23.267	
1990	13.894	8.044	2.262	288	216	8.384	1.569	41.091	
1991	35.625	8.522	4.391	999	1	2.851	28.007	82.781	
1992	9.222	1.273	2.738	3.064	12	1.354	843	23.459	
1993	24.040	3.081	22.024	654	n.d	14.848	654	66.320	
1994	115.398	8.433	6.343	2.694	281.548	30.106	n.d	453.754	
1995	114.579	13.522	7.156	2.998	38.490	10.209	671	197.407	
1996	193.862	45.387	101.975	45.229	50.813	26.634	53.591	524.689	
1997	146.614	153.192	77.552	4.661	23.097	20.528	57.932	490.595	
1998	215.110	1.039.815	223.871	286.320	27.414	47.161	35.758	1.908.010	
1999	2.616.834	1.370.381	838.173	108.871	38.169	209.574	30.918	5.295.495	
TOTAL	3.508.681	2.662.909	1.335.988	460.427	462.535	391.950	219.872	9.273.155	

Fuente: Datos del Boletín ICE, varios números

Tabla. IV.9

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR									
%	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela	AMÉRICA LATINA	
1980	41,37	16,82	3,60	0,61	0,17	16,17	4,74	100	
1981	14,89	9,27	20,10	9,03	2,37	26,26	3,39	100	
1982	1,33	2,72	26,08	0,23	0,18	4,62	2,63	100	
1983	3,04	0,35	10,94	4,62	3,78	2,93	1,14	100	
1984	3,30	12,38	2,79	2,93	0,37	8,79	18,57	100	
1985	10,95	6,31	36,61	0,93	1,07	9,32	4,60	100	
1986	8,92	3,46	38,10	2,15	1,61	11,64	8,28	100	
1987	26,24	10,64	9,51	0,86	6,40	30,22	8,91	100	
1988	18,31	7,84	40,98	4,18	0,20	10,18	11,26	100	
1989	14,09	3,18	54,23	1,58	0,67	5,55	5,01	100	
1990	33,81	19,58	5,51	0,70	0,52	20,40	3,82	100	
1991	43,04	10,29	5,30	1,21	0,00	3,44	33,83	100	
1992	39,31	5,42	11,67	13,06	0,05	5,77	3,59	100	
1993	36,25	4,65	33,21	0,99	n.d	22,39	0,99	100	
1994	25,43	1,86	1,40	0,59	62,05	6,63	n.d	100	
1995	58,04	6,85	3,63	1,52	19,50	5,17	0,34	100	
1996	36,95	8,65	19,44	8,62	9,68	5,08	10,21	100	
1997	29,88	31,23	15,81	0,95	4,71	4,18	11,81	100	
1998	11,27	54,50	11,73	15,01	1,44	2,47	1,87	100	
1999	49,42	25,88	15,83	2,06	0,72	3,96	0,58	100	
TOTAL	37,84	28,72	14,41	4,97	4,99	4,23	2,37	100	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

4.2.3. La especialización sectorial de la inversión española en América Latina

Con el objetivo de profundizar en el análisis anteriormente realizado de la inversión directa española en Latinoamérica, se van a utilizar distintos coeficientes que permiten observar la semejanza de la distribución sectorial de la IED en cada economía de la región estudiada (coeficiente de semejanza), la especialización sectorial referida a la llegada de capitales españoles de cada uno de los países analizados (coeficiente de especialización) y finalmente la localización del capital productivo en cada economía en relación con un referente "ficticio" compuesto por una supuesta nación que recibiera el máximo de la inversión de los países seleccionados en cada uno de los sectores (índice de localización).

Existen otros estudios que realizan un acercamiento al conocimiento de la especialización sectorial de la inversión española en el exterior, entre los que se destaca el trabajo de Maté Rubio²⁵ quien estudia la especialización sectorial de la inversión española directa en países de América Latina, los paraísos fiscales, la EU-14²⁶, la OCDE y el conjunto mundial, utilizando un nivel de desagregación de 33 sectores en el periodo 1988-1994. Realiza una comparación con la especialización del capital recibido²⁷.

El **coeficiente de semejanza**²⁸ mide la similitud del reparto sectorial de la inversión española directa entre pares de países.

En el caso de esta tesis se ha partido de la estructura sectorial de la inversión española en cada uno de los siete países seleccionados, calculados a partir de la agregación de los datos en los periodos 1980-1992 y 1993-1999.

Posteriormente se han calculado los coeficientes, según la fórmula detallada con anterioridad, para todas las combinaciones de cada par de países posibles en los periodos señalados (56 en total). Esto permite un análisis estático en cada etapa y a su vez detectar las diferencias ocurridas entre la década de los años 80 y la de los 90.

En el periodo 1980-1992²⁹ los países con una mayor semejanza al conjunto regional eran Argentina (valor del coeficiente de semejanza = 69,7), Colombia (68,6), Chile (67), Brasil

²⁵ Maté Rubio, J. M.: "La inversión directa española en el exterior" en *Revista de Papeles de Economía Española*, núm. 66. 1996. Pág. 220-247.

²⁶ Resulta ser UE-15 ya que se excluye España.

²⁷ La diferencia metodológica radica en que no utiliza coeficientes o índices sino porcentajes que considera significativos cuando supera el 2% de la IED total.

²⁸ Se calcula a través del sumatorio de los mínimos de la IED de dos países en cada uno de los sectores, partiendo de los datos definidos en porcentajes de forma que el total de la inversión en todos los sectores y en cada uno de los países sume 100. A medida que dicho indicador está más próximo a 100, mayor será la semejanza en la distribución sectorial del capital entre los dos países estudiados. Se supone la existencia de dos países, A y B, donde se invierte en "i" sectores, entonces la fórmula del coeficiente de

(65,9) y Perú (62,5) frente al distanciamiento de otras economías como Venezuela (36,4) o México (56,4). Examinando las relaciones de los países se observa la proximidad existente entre:

- Argentina y Colombia en los cuales tienen una importancia similar los sectores de energía y agua –grupo 1- e instituciones financieras, seguros y servicios prestados a empresas y alquileres –grupo 8-,
- Brasil y Perú (agrupan la mayor parte de la IED española en otras industrias manufactureras e instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres, los grupos 4 y 8, simultáneamente),
- Chile y Brasil (concentración del capital en instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres –grupo 8-)
- Brasil y Colombia (los grupos relativamente mas importantes han sido “otros sectores” - grupo 9- y el 11),
- Chile con Perú (grupo 8),
- Colombia y Perú (comportamiento similar del grupo 4).

Las diferencias en el reparto sectorial de las inversiones españolas son patentes en el caso de Venezuela con el resto de las economías. La importancia de las inversiones en transportes y telecomunicaciones –grupo 7- así como las casi inexistentes inversiones en instituciones financieras (grupo 8) son las causantes de la diferenciación de este país con el resto.

En el periodo 1993-1999³⁰ las economías más semejantes a la media latinoamericana son Brasil, Venezuela, Argentina y Chile³¹ (fuerte concentración en los sectores de intermediación financiera, banca y seguros y en holdings, grupos 13 y 14 en Brasil y Chile, en industrias extractivas, refino del petróleo y tratamiento del combustible, en el caso de Argentina y en el caso de Venezuela³² donde la inversión se reparte entre los sectores anteriormente mencionados). Por el contrario, se observa el distanciamiento de Colombia (inversión concentrada en la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua –grupo 2-) o Perú (transporte y telecomunicaciones –grupo 12-) el cual muestra un cambio esencial respecto al

semejanza sería: $C. Semejanza = \text{Min} (IED^1_A, IED^1_B) + \text{Min} (IED^2_A, IED^2_B) + \dots + \text{Min} (IED^i_A, IED^i_B)$.

²⁹ Se comentan los coeficientes que se refieren a cada uno de los países en relación con el total de la región, así como los coeficientes mayores al 50%. Para ver los demás casos se dispone de los datos recogidos en las tablas oportunas.

³⁰ Se comentan los coeficientes que se refieren a cada uno de los países en relación con el total de la región, así como los coeficientes mayores al 50%. Para ver los demás casos se dispone de los datos recogidos en las tablas oportunas.

³¹ Es natural que sean las principales economías, en cuanto a recepción de capitales españolas, las que se parezcan al conjunto regional, ya que como se ha especificado con anterioridad, estas economías absorben en torno al 83% del capital español que en el periodo 1980-1999 ha llegado a América Latina.

³² Se puede afirmar que este es el país que realmente se asemeja al conjunto regional, ya que pese a absorber tan sólo el 2,37% del capital español recibido por la región entre 1980-1999, y por lo tanto no

comportamiento registrado en los años 80. A su vez estos dos últimos países no son similares entre sí. México es otra economía distanciada de la estructura media regional (no hay grados altos de concentración repartiéndose entre el transporte y las telecomunicaciones –grupo 12-, intermediación financiera –grupo 13-, holding –grupo 14- y otras manufacturas –grupo 8-). Al preguntar a los inversores españoles en América Latina, las grandes diferencias según países (analizando Argentina, Brasil y México) se registran, precisamente, en este país donde se da menos importancia al tamaño del mercado local y más al acceso a materias primas y el coste de la mano de obra. Entre los obstáculos, también se aprecian las diferencias de México respecto al conjunto, al ser más importante la inestabilidad económica, la infraestructura inadecuada y la corrupción³³.

Las similitudes mayores se sitúan entre países en esta década están entre Brasil y Chile (un alto peso de inversiones en las que se desconoce el sector ya que se materializan a través de holding –grupo 14-), y en menor medida Brasil y Venezuela, Chile y Venezuela, Colombia y Venezuela y México y Venezuela. Las mayores diferencias entre Colombia y Argentina con el resto de países debido a la concentración de las inversiones españolas en el campo de la producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 2) e industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustible (grupo 3) respectivamente.

tener poder de influir en los datos, su coeficiente de semejanza es el tercero más elevado tras Brasil y Argentina.

³³ Véase capítulo V en concreto la segmentación según países.

Tabla IV.10.

COEFICIENTE DE SEMEJANZA DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA SECTORIAL EN AMÉRICA LATINA EN EL PERIODO 1980-92							
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela
Argentina	100,0						
Brasil	41,0	100,0					
Chile	45,3	85,8	100,0				
Colombia	64,5	64,5	53,9	100,1			
Perú	37,0	92,4	84,1	66,6	100,0		
México	47,9	51,7	45,1	47,1	46,4	100,0	
Venezuela	26,7	20,9	20,7	16,9	17,5	36,0	100,0
AMÉRICA LATINA	69,7	65,9	67,0	68,6	62,5	56,4	36,4
							100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

Tabla IV.11.

COEFICIENTE DE SEMEJANZA DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA SECTORIAL EN AMÉRICA LATINA EN EL PERIODO 1993-1999							
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela
Argentina	100,0						
Brasil	28,3	100,0					
Chile	23,2	79,4	100,0				
Colombia	14,1	24,9	27,2	100,0			
Perú	27,7	36,8	21,0	23,7	100,0		
México	28,9	53,5	40,2	44,4	49,4	100,0	
Venezuela	28,1	57,9	56,8	54,6	34,9	54,9	100,0
AMÉRICA LATINA	56,4	67,9	52,7	27,9	39,6	52,4	59,2
							100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

El **coeficiente de especialización**³⁴ mide la tendencia de cada nación a absorber inversión directa (española en este caso) de un determinado sector, es decir, posiciona a la economía respecto al total regional para cada uno de los sectores productivos considerados.

En el caso de esta tesis se han calculado los coeficientes en cada uno de los dos periodos señalados para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela, es decir, un total de 168 (70 en el periodo 1980-1992 y 98 para 1993-1998).

La interpretación del coeficiente de especialización es la siguiente: un valor unitario indica una estructura idéntica al examinar el peso de la inversión en un determinado sector de un país y la región, por encima de la unidad, un mayor peso relativo de la inversión del sector determinado en la economía nacional que en el conjunto regional y, si es menor que uno, la interpretación sería la contraria.

Para el periodo 1980-1992³⁵ y en el caso de Argentina, la especialización en energía y agua (grupo 1) así como en extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química (grupo 2) está muy por encima de la media de la región. Se observan pautas muy similares respecto a América Latina en el caso de la construcción (grupo 5), transporte y telecomunicaciones (grupo 7) y otros servicios (grupo 9).

Brasil sobresale por su especialización en otras industrias manufactureras (grupo 4) en instituciones transformadoras de metales y mecánica de precisión (grupo 4) y la escasa importancia de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (grupo 0) y el comercio, restaurantes y hostelerías (grupo 6).

Chile despunta en la especialización en agricultura (grupo 0) y en instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres (grupo 8), mientras que tiene una importancia insignificante en la extracción y transformación de minerales no energéticos (grupo 2) y en los transportes y telecomunicaciones (grupo 7).

³⁴ Se realiza a partir de los datos absolutos (En el caso del coeficiente de semejanza, se parte de datos relativos.). Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$C. \text{ Especialización} = \frac{[IED^{\text{país A}}_{\text{sector X}} / IED^{\text{país A}}_{\text{total}}]}{[IED^{\text{total regional}}_{\text{sector X}} / IED^{\text{total regional}}_{\text{total}}]}$$

Donde:

IED: Inversión española directa en millones de pesetas

Sector (X, Y ...i): los sectores contemplados por el Ministerio de Economía y Hacienda para sus clasificaciones sectoriales de salidas de capital (10 en el periodo 1980-1992 y 14 posteriormente).

País (A, B, etc. y total regional): Los países seleccionados son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela, y el total regional América Latina.

³⁵ Se comentan los casos que de forma arbitraria se han considerado relevantes a la hora de explicar un comportamiento diferenciado. Estos son todos los casos en los que el coeficiente de especialización supere el valor de 2, o bien en su defecto los dos coeficientes más elevados para cada país. Igualmente se señalan los sectores menos importantes en la especialización de la inversión española en cada país. Esta misma metodología se utiliza para ver el análisis de periodo 1993-1999.

Colombia resalta con las inversiones en energía y agua (grupo 1), otras industrias manufactureras (grupo 4) y otros servicios (grupo 9), frente a una ausencia de inversiones en agricultura (grupo 1) o extracción y transporte de minerales no energéticos (grupo 2). Este es, el sector en el que se especializa México junto con otros que no son de importancia para el resto de economías, como la industria transformadora de metales (grupo 3), el comercio, restaurantes y hostelería (grupo 6), igualmente tienen importancia los calificados de "otros servicios" (grupo 9), sin embargo, la energía y el agua (grupo 1) y los transportes y las telecomunicaciones (grupo 7), fundamentales en otras economías, no son fundamentales en la especialización del capital español en América Latina.

Perú se especializa en otras industrias manufactureras (grupo 4) e instituciones financieras (grupo 8) y Venezuela en transporte y telecomunicaciones (grupo 7) y en industria transformadora de metales (grupo 3).

La situación no siempre se mantiene en los años 90. En Argentina no se registra un cambio profundo en su especialización ya que despunta en la atracción de capitales en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (grupo 1) y en las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles (grupo 3)³⁶, con escasa importancia en la hostelería (grupo 11).

Brasil se caracteriza por atraer relativamente más que la región en su conjunto a los capitales dedicados a la industria del textil y la confección (grupo 5) con una especialización insignificativa en agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (grupo 1) y construcción (grupo 9).

Chile si registra un importante cambio en tanto que se especializa en la inversión en construcción (grupo 9)³⁷ cuando con anterioridad este era un sector de especialización relativa inferior a la media y en alimentos, bebidas y tabaco (grupo 4).

Colombia sigue manteniendo su especialización relativa en la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 2) e incorpora otros sectores como otras manufacturas (grupo 8), la industria de la industria del papel, edición y artes gráficas (grupo 6) y la construcción (grupo 5).

La principal modificación en el caso de Perú es que se especializa en las inversiones en transporte y telecomunicaciones (grupo 12)³⁸, frente a la situación de la década de los 80 donde se especializaba en otras manufacturas (grupo 4).

³⁶ Destaca la presencia de Repsol-YPF.

³⁷ Empresas como OHL se han hecho con importantes concesiones de autopistas.

Tabla IV.12.

COEFICIENTE DE ESPECIALIZACIÓN 1980-1992											
%	GRUPO 0	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6	GRUPO 7	GRUPO 8	GRUPO 9	TOTAL
Argentina	1,38	3,18	1,75	0,45	0,26	0,93	0,17	1,18	0,65	0,92	1,00
Brasil	0,13	0,00	0,58	1,32	1,89	0,87	0,36	0,00	1,62	0,94	1,00
Chile	1,97	0,00	0,07	1,14	0,88	0,64	0,31	0,25	1,67	0,60	1,00
Colombia	0,04	2,85	0,33	0,65	2,61	0,41	0,55	0,00	0,93	2,46	1,00
Perú	0,04	0,00	0,35	0,71	2,04	0,25	0,64	0,01	1,72	0,82	1,00
México	1,55	0,01	2,64	2,42	1,88	1,09	2,38	0,05	0,44	3,58	1,00
Venezuela	0,13	0,01	0,21	1,99	0,48	1,17	1,60	5,45	0,03	0,66	1,00
AMÉRICA LATINA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

Tabla IV.13.

COEFICIENTE DE ESPECIALIZACIÓN 1993-1999														
%	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6	GRUPO 7	GRUPO 8	GRUPO 9	GRUPO 10	GRUPO 11	GRUPO 12	GRUPO 13	GRUPO 14
Argentina	1,21	0,31	2,59	0,36	0,00	0,84	0,41	0,32	0,59	0,70	0,01	0,32	0,43	0,41
Brasil	0,02	0,63	0,00	0,83	2,63	0,72	1,11	0,78	0,07	1,72	0,00	1,31	1,09	1,71
Chile	0,38	0,02	0,00	2,12	0,03	0,36	0,02	0,04	3,82	0,11	0,07	0,18	1,84	1,93
Colombia	0,00	8,03	0,00	0,42	0,00	3,72	0,05	4,67	2,42	0,11	0,00	0,02	1,69	0,13
Perú	0,02	1,58	0,09	0,00	0,00	0,02	0,00	0,28	0,27	0,32	0,00	7,14	0,46	0,35
México	0,28	1,19	0,00	2,97	5,37	4,69	11,71	6,59	0,86	3,62	19,18	2,18	1,63	0,46
Venezuela	0,00	3,47	0,00	0,00	0,00	0,78	0,16	0,73	0,96	1,68	1,34	0,26	2,64	0,86
AMÉRICA LATINA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

El **coeficiente de localización**³⁹ intenta reflejar cual es la posición de la inversión de un determinado sector y país respecto a una economía ficticia, que fuera aquella compuesta por el volumen máximo recibido de los 7 países considerados en cada sector.

Dicho coeficiente refuerza la interpretación obtenida con los instrumentos estadísticos anteriores. Muestra el posicionamiento relativo de la inversión española sectorial en un determinado país, en relación con un referente donde se concentraran los máximos de la inversión sectorial.

Durante el periodo 1980-1992⁴⁰, Argentina destaca por su inversión en el agua y energía (grupo 1), extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química (grupo 2) y construcción (grupo 5). Brasil destaca con inversiones en la industria manufacturera (grupo 4), en instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres (grupo 8) y en industria transformadora de metales (grupo 3). Chile, como ya se ha visto anteriormente, absorbe relativamente por encima de la media las inversiones en agricultura (grupo 0) e instituciones financieras (grupo 8). Perú focaliza sus factores de atracción en el sector de las manufacturas (grupo 4), como Colombia, y otros servicios (grupo 9). El país norteamericano, muestra su especialización en el comercio, restaurantes y hostelería (grupo 6), en la industria transformadora de metales (grupo 3) y otras manufacturas (grupo 4), así como en otros servicios (grupo 9), la industria transformadora de metales (grupo 3) y la extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industrias químicas. Venezuela resulta ser un destino más importante que al considerar el referente hipotético para el caso de la industria transformadora de metales (grupo 3), los transportes y las telecomunicaciones (grupo 7), el comercio, restaurantes y hostelería.

En la década de los noventa, Argentina es receptor de inversiones en agricultura (grupo 1), industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles (grupo 3) y en la industria del papel, edición y artes gráficas (grupo 6)⁴¹. Brasil localiza inversiones en la industria textil (grupo 5), de comercio (grupo 10), de transportes y comunicaciones (grupo 12), intermediación financiera (grupo 13) y en holdings (grupo 14). Chile ofrece la novedad de perder peso en la inversión del sector primario concentrándose en la intermediación financiera

³⁹ La fórmula utilizada es: $C. Localización = [IED^{sector X}_{país A} / \max (IED^{sector X}_{total regional})] / [IED^{total}_{país A} / \sum (\max (IED^{sector X}) + \max (IED^{sector Y}) + \dots + \max (IED^{sector 1}))]$

Donde:

IED: Inversión española directa en millones de pesetas

Sector (X, Y ...i): los sectores contemplados por el Ministerio de Economía y Hacienda para sus clasificaciones sectoriales de salidas de capital (10 en el periodo 1980-1992 y 14 posteriormente)

País (A, B, etc. y total regional): Los países seleccionados son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela, y el total regional América Latina.

⁴⁰ De forma general se comentan los casos que atendiendo a la misma metodología que en el caso de los coeficientes de especialización, se consideran más relevantes.

(grupo 13), holding (grupo 14), construcción (grupo 9) y la alimentación, bebidas y tabaco (grupo 4). Colombia localiza capitales dedicados a la producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 2), intermediación financiera (grupo 13) y comercio (grupo 10). Perú resulta localizar relativamente de una forma más importante la inversión en transportes y telecomunicaciones (grupo 12), elementos ausentes en la década de los 80. México, como en años anteriores, se caracteriza por resaltar en un gran número de sectores que, con pocas excepciones, no son sectores significativos para otras economías y, finalmente, Venezuela con una importancia significativa de la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 2), la intermediación financiera (grupo 13) y el comercio (grupo 10).

⁴¹ Las editoriales españolas tienen una importancia creciente en América Latina y en especial en Argentina donde existe una gran tradición editorial.

Tabla IV.14.

COEFICIENTE DE LOCALIZACIÓN 1980-1992										
Millones de pesetas	GRUPO 0	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6	GRUPO 7	GRUPO 8	GRUPO 9
Argentina	1,50	1,54	1,54	0,71	0,53	1,54	0,27	0,68	0,84	0,99
Brasil	0,14	0,00	0,51	2,07	3,87	1,44	0,59	0,00	2,08	1,01
Chile	2,15	0,00	0,06	1,79	1,79	1,06	0,50	0,15	2,15	0,64
Colombia	0,04	1,38	0,29	1,03	5,33	0,68	0,89	0,00	1,20	2,63
Perú	0,04	0,00	0,30	1,12	4,16	0,42	1,04	0,01	2,21	0,88
México	1,69	0,00	2,32	3,81	3,84	1,82	3,84	0,03	0,56	3,84
Venezuela	0,14	0,01	0,19	3,13	0,98	1,94	2,58	3,13	0,04	0,70

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

Tabla IV.15.

COEFICIENTE DE LOCALIZACIÓN														
Millones de pesetas	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3	GRUPO 4	GRUPO 5	GRUPO 6	GRUPO 7	GRUPO 8	GRUPO 9	GRUPO 10	GRUPO 11	GRUPO 12	GRUPO 13	GRUPO 14
Argentina	2,3	0,6	2,3	1,0	0,0	2,3	0,1	0,9	0,8	0,4	0,0	0,8	2,3	1,0
Brasil	0,0	0,1	0,0	1,4	1,5	1,2	1,5	1,5	0,1	0,2	0,0	0,3	1,1	1,5
Chile	0,5	0,0	0,0	0,6	0,0	0,8	0,0	0,1	4,2	0,2	0,1	0,2	3,3	1,2
Colombia	0,0	5,4	0,0	0,7	0,0	3,9	0,0	0,8	1,2	0,2	0,0	0,0	3,4	0,0
Perú	0,0	0,8	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,8	0,0	4,4	0,9	0,2
México	0,5	0,0	0,1	12,4	4,0	8,5	9,4	7,9	0,4	12,4	12,4	0,0	2,5	0,7
Venezuela	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,7	0,2	0,1	0,3	0,1	0,7	0,0	6,0	0,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín ICE, varios números

La Tabla IV.16. recoge una recopilación de los resultados obtenidos a través de la realización de estos coeficientes⁴².

Tabla IV.16.

		C. Semejanza ⁴³	C. Especialización ⁴⁴	C. Localización ⁴⁵
Argentina	1980-1993	Colombia	Grupos: 1 y 2	Grupos: 1, 2 y 5
	1993-1999		Grupos: 1 y 3	Grupos: 1, 3 y 6
Brasil	1980-1993	Perú, México Chile	Grupos: 4 y 8	Grupos: 3 y 4
	1993-1999	Chile, Venezuela, México	Grupos: 5, 10 y 14	Grupos: 5, 10, 12, 13 y 14
Chile	1980-1993	Brasil, Perú, Colombia,	Grupos: 0 y 8	Grupos: 0 y 8
	1993-1999	Brasil, Venezuela	Grupos: 4 y 9	Grupos: 4, 9, 13 y 14
Colombia	1980-1993	Perú, Argentina, Brasil, Chile	Grupos: 1, 4 y 9	Grupos: 4 y 9
	1993-1999	Venezuela	Grupos: 2, 6, 8 y 9	Grupos: 2, 6 y 8
Perú	1980-1993	Brasil, Chile, Colombia	Grupos: 4 y 8	Grupos: 4 y 8
	1993-1999	México	Grupos: 12 y 2	Grupos: 2 y 12
México	1980-1993	Brasil	Grupos: 2, 3, 6 y 9	Grupos: 2, 3, 4, 6 y 9
	1993-1999	Venezuela, Brasil, Perú	Grupos: 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 y 12	Grupos: 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 y 12
Venezuela	1980-1993		Grupos: 3 y 7	Grupos: 3, 6 y 7
	1993-1999	Brasil, Chile, México, Colombia	Grupos: 2 y 13	Grupos: 2, 10 y 13

Fuente: elaboración propia.

Para resumir se muestran cuales son las especificaciones de cada país haciendo una somera referencia a cual es el comportamiento de la inversión europea⁴⁶ (no española) en el

⁴² Se recuerda la clasificación sectorial.

METODOLOGÍA DE CLASIFICACIÓN SECTORIAL	
HASTA 1992	DESDE 1993
0 Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	01 agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
1 Energía y agua	02 producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua
2 Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química	03 industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles
3 Industria transformadora de los metales. Mecánica de precisión	04 alimentación/bebidas y tabaco;
4 Otras industrias manufactureras	05 industria textil y de la confección
5 Construcción	06 industria del papel, edición, artes gráficas
6 Comercio, restaurantes y hostelerías. Reparaciones	07 industria química
7 Transporte y telecomunicaciones	08 otras manufacturas
8 Instituciones financieras, seguros, servicios prestados a empresas y alquileres	09 construcción
9 Otros servicios	10 comercio
	11 hostelería
	12 transporte y comunicaciones
	13 intermediación financiera, banca y seguros
	14 holding y otros.

⁴³ Se incluyen los casos en los que el coeficiente de semejanza de un país es superior al 50%. Los países están ordenados por orden de importancia.

⁴⁴ Se incluyen los casos en los que el coeficiente es superior a 2, o en su defecto (si no se supera este valor) los dos sectores con un indicador mayor siempre y cuando este supere la unidad.

⁴⁵ Se incluyen los casos en los que el coeficiente es superior a 2, o, en su defecto (si no se supera este valor), los dos sectores con un indicador mayor siempre y cuando éste supere la unidad.

⁴⁶ Para ver la inversión europea en América Latina, véase Calderon, A. y Vodusek, Z. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama" en Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. 1998

continente para mostrar las similitudes y diferencias entre la orientación de los capitales españoles y la de otros países emisores que viven procesos de reestructuración de sus sistemas productivos similares.

Argentina se ha caracterizado por su diferenciación a la hora de recibir capital español, de forma que, teniendo tan sólo una cierta similitud con Colombia entre 1980 y 1992, ha pasado a ser un país distinto, explicado por la concentración del capital en la refinería de petróleo –grupo 3- a través de la adquisición de YPF por Repsol, sector en el que es relativamente más importante que el resto de los países aunque también lo era entre 1980-1992 en energía y agua y entre 1993-1999 en agricultura⁴⁷. Si el análisis se hiciera respecto de un escenario hipotético en el que la referencia fuera un país que recibiera el máximo de inversión española de cada país⁴⁸, Argentina hubiera destacado en términos relativos también, además de lo mencionado con anterioridad, en la construcción –grupo 5- en la década de los 80 y en la industria del papel, edición y artes gráficas –grupo 6- en los 90. En referencia a la presencia del capital europeo⁴⁹, Argentina en 1998⁵⁰ recibía el 1,69% de la inversión extracomunitaria⁵¹. Los países que dirigen su inversión extracomunitaria por encima de la media a esta economía son: Francia (3,65%⁵²), Italia (1,75%) y España (10,79%). Algunas de las multinacionales europeas (no españolas) presentes son: France Telecom e Italia Telecom en las telecomunicaciones, la Banca Commerciale Italiana en servicios financieros, Casino Guichar-Perrachon y Carrefour en comercio minorista y Volkswagen, Daimler Chrysler, Fiat, Renault, Nissan Motor en manufacturas, entre otras.

Brasil durante la década de los 80 concentró el capital español en las instituciones financieras, seguros, servicios a empresas y alquileres –grupo 8- de forma semejante a Perú y Chile, y de forma menos importante en la industria manufacturera –grupo 14- como México. En el periodo 1993-1999 se mantiene la semejanza con Chile (concentración en holding –grupo 14-) así como con México y además se suma Venezuela. En el primer periodo Brasil se especializó en términos relativos en industrias manufactureras –grupo 4- e instituciones financieras –grupo 8-, añadiendo la industria transformadora de metales –grupo 3- respecto del escenario hipotético al que hace referencia el coeficiente de localización. En la década de los 90, esta situación se da para la industria textil –grupo 5-, comercio –grupo 10- y holding –grupo

⁴⁷ Se recuerda que no quiere decir que haya un volumen importante de inversión de dicho sector en el país sino que, en comparación con el resto de países, Argentina tiene un mayor porcentaje del capital español destinado a esta actividad que el resto de la región.

⁴⁸ Véase coeficiente de localización.

⁴⁹ La disponibilidad de los datos para los Estados de la UE no permite calcular los coeficientes, dado que no se cuenta con la clasificación sectorial. Por esta razón se hace mención, de una forma somera, a cual es la tendencia de los capitales europeos respecto a América Latina señalando la presencia de las grandes multinacionales.

⁵⁰ Eurostat: *European Union Direct Investment. Data*. Luxemburgo. Comunidades Europeas. 1999.

⁵¹ El 14,06% de la inversión extracomunitaria en 1998 se dirigía a América Latina, mientras que para 1997 y 1996 eran el 17,28% y el 12,92% respectivamente. En el caso de España y utilizando la misma fuente estadística (Eurostat). Estos indicadores son de : 64,23 (1996), 76,84% y 75,67% (1998).

⁵² Porcentaje de la inversión extracomunitaria que se dirige a Argentina.

14-, pudiendo incluir respecto del escenario ideal el transporte y las telecomunicaciones –grupo 12- y la intermediación financiera –grupo 13-. Considerando las inversiones europeas, el 8,38% de los capitales extracomunitarios se localizaron en Brasil. Esta economía tiene una importancia superior a la media para Italia (11,54%), Portugal (82,02%), España (52,62%⁵³), Holanda (16,71%) y Suecia (9,75%). Las principales multinacionales con presencia en Brasil, al margen de las tradicionales de automoción (Volkswagen, Daimler Chrysler, Fiat, Renault, Nissan Motor), son Portugal Telecom e Telecom Italia, en telecomunicaciones, Electricidade de Portugal, Electricite de France, BP Amoco y Suez⁵⁴, en energía y aguas, Casino Guichar-Perrachon, en comercio minorista, Caixa Geral de Depositos y la Banca Commerciale Italiana, en servicios financieros y en manufacturas la Khyssen Krupp, Siemens, Lafarge, Usinor y Billiton.

Chile, principalmente por la importancia de las inversiones en instituciones financieras –grupo 8-, tuvo durante la década de los 80 una importante similitud con economías como la brasileña, peruana y colombiana. A su vez, con el 9,65% de la inversión española destinada al sector primario, destacó por su especialización relativamente más importante que en el resto del continente en dicho sector. En la década de los 90 y tras las profundas reformas realizadas en dicha economía, mantuvo la semejanza con Brasil por la importancia de los holdins –grupo 14- y se acercó a Venezuela por ser la intermediación financiera –grupo 13- el segundo subsector más importante. La economía chilena se está especializando en inversiones en alimentación, bebidas y tabaco –grupo 4- y en construcción –grupo 9- a lo que cabría la posibilidad de añadir⁵⁵ el sector financiero –grupo 13- y los holding –grupo 14-. La inversión extracomunitaria destinada a Chile no alcanzaba en 1998 el 1%, siendo relativamente más importante para España (4,1%) y Holanda (3,23%). Algunas de las transnacionales europeas, no españolas presentes en Chile, son Telecom Italia⁵⁶ y National Grid, en telefonía, Electricidade de Portugal, Suez, Anglo Water y Thames Water, en electricidad y agua, Anglo American en el sector primario.

Colombia compartía similitudes en el periodo 1980-1992 con Perú (con un peso similar de las industrias manufactureras –grupo 4-), Argentina (ambas tienen inversiones en energía y agua –grupo 1- y en instituciones financieras –grupo 8- con un peso parecido) y por razones semejantes pero en menor medida con Brasil y Chile. En este mismo periodo, Colombia destaca por especializarse de forma relativamente más importante que la región en inversiones en energía y agua –grupo 1⁵⁷-, en otras industrias manufactureras –grupo 4- y otros servicios –grupo 9-. En el periodo 1993-1999 las semejanzas están con Venezuela (reflejadas en que las inversiones se concentran en los sectores de producción y distribución de energía eléctrica, luz

⁵³ Esta importancia es debida a las grandes inversiones materializadas en telefonía, sin embargo, su tendencia histórica le concedía una menor importancia, no alcanzando, por ejemplo el 8% en 1997.

⁵⁴ La antigua denominación era Suez Lyonnaise des Eaux.

⁵⁵ Resultado de la interpretación del coeficiente de localización.

⁵⁶ Controla Entel, la segunda operadora del país y líder en telefonía de larga distancia.

⁵⁷ Este sector se debe excluir si el análisis se hace frente a un país simulado que recibiera el máximo de las inversiones españolas en cada sector.

y agua –grupo 2- y en instituciones financieras –grupo 13-⁵⁸). La especialización de la inversión española en Colombia respecto del total realizado en América Latina en este periodo se centra en la producción y distribución de energía eléctrica, luz y agua –grupo 2-, la industria de papel, edición y artes gráficas –grupo 6-, la construcción –grupo 8- y otras manufacturas –grupo 9⁵⁹-. En referencia a las inversiones extracomunitarias, el conjunto de la UE-15 destinó el 1,03% en 1998 de los capitales a Colombia con una importancia relativa mayor que ésta para los inversores del Reino Unido (2,10%) y España (2,51%). Algunas de las multinacionales que recientemente han realizado inversiones en Colombia son: Anglo American, Nestle, Billiton y Casino Guichar-Perrachon, entre otras.

Perú, como ya se ha señalado con anterioridad, durante la década de los 80 compartía una distribución del capital español por sectores similar a la tenida por Brasil, Chile y Colombia, centrada en las manufacturas –grupo 4- y las instituciones financieras –grupo 8-, destacando en esta especialización en relación a América Latina. En el periodo 1993-1999, se asemeja a México, ya que, pese a la importante diferencia que supone la inversión en transporte y telecomunicaciones –grupo 12- en ambos países, el país norteamericano es el que percibe más inversión en este sector⁶⁰. El capital español que de una forma principal, en términos relativos, se localiza en este país, es el destinado a la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua –grupo 2- y transporte y telecomunicaciones –grupo 12-. Algunas de las multinacionales europeas que recientemente han realizado inversiones en Perú son Billiton, Stanska y Nordic Power.

México, durante la década de los 80, mantenía una cierta similitud con Brasil, donde la inversión se repartía entre los sectores⁶¹ de extracción y transformación de minerales no energéticos o producción de derivados e industria química –grupo 2-, instituciones financieras –grupo 8-, otras manufacturas –grupo 4- y la industria transformadora de metales –grupo 3-. Su especialización se centra en la extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química –grupo 2-, la industria transformadora de metales –grupo 3-, el comercio, restaurantes y hostelería –grupo 6- y otros servicios- grupo 9-, a lo que cabe la posibilidad de sumar el resto de industrias manufacturas –grupo 4- al observar el coeficiente de localización. Desde 1993 se acerca a posiciones cercanas a Venezuela, Brasil y Perú donde, aunque con pesos significativamente, distintos los sectores esenciales son los transportes y las telecomunicaciones –grupo 12- (importante en Perú), la intermediación financiera –grupo 13- (similar a Venezuela), holding –grupo 14- (como en Brasil) y la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua –grupo 2- (similar a Perú y Venezuela). México en este periodo se especializa en un gran número de sectores tales como

⁵⁸ Los porcentajes de capital destinado a estos grupos en ambos países no se parecen, pero en ambos países la suma de estos más el grupo 14, que resultan ser los más importantes es similar.

⁵⁹ Si el análisis se hace con el coeficiente de localización se excluye este sector.

⁶⁰ Las inversiones de Telefónica en Chile, Argentina y Venezuela se realizaron con anterioridad a 1993.

⁶¹ Aunque los sectores no tienen una importancia igual ni en magnitud ni en orden de importancia.

la alimentación y bebidas y tabaco –grupo 4-, la industria textil y la confección –grupo 5-, industria del papel, edición, artes gráficas –grupo 6-, industria química –grupo 7-, otras manufacturas –grupo 8-, comercio –grupo 10-, hostelería –grupo 11- y transporte y telecomunicaciones –grupo 12-. La inversión de la Unión Europea dirigida a México apenas alcanzó el 0,5% del total de la inversión extracomunitaria, siendo relativamente más importante para España (1,94%), Holanda (2,39%) y Suecia (1,37%). Las multinacionales europeas que, en la segunda mitad de la década de los noventa, han realizado inversiones en el país son Carrefour Group, Gaz de France, Aeropuertos de París y, en manufacturas, Brithist American Tobbacco así como Albright Wilson. Las empresas con más tradición son las pertenecientes al sector automotriz destacando Volkswagen, Daimler Chrysler, Fiat y Nissan Motor.

Venezuela en el periodo 1980-1992 tuvo una especialización centrada en la extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados e industria química –grupo 2- y en transporte y telecomunicaciones –grupo 7-, a lo que se le puede añadir el comercio, restaurantes y hostelería –grupo 6⁶²- que hizo que no se asemejara de ninguna forma a otros países de la región. En la década de los 90 esta situación cambia especializándose en la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua –grupo 2- y en intermediación financiera –grupo 13- y en relación a un escenario donde existiera un país que recibiera el máximo de inversión española en cada sector, destacaría por la localización de industria del comercio –grupo 10-. Las similitudes se dan con la economía brasileña y chilena (inversión concentrada en los grupos 13 y 14), mexicana (se repite la importancia de los grupos 13 y 14 con presencia de capital español en el grupo 2) y colombiana (el capital se concentra en los grupos 2 y 13). El 0,75% de la inversión extracomunitaria en 1998 se dirigió a Venezuela, habiéndose producido procesos de desinversión netos en el caso de España y Francia. Algunas de las inversiones recientes más importantes proceden de las petroleras BP Amoco y Wood Group Gas Turbines.

⁶² En este caso referido a una situación hipotética como la explicada al calcular los coeficientes de localización.

4.3. La inversión directa española en las economías latinoamericanas desde la perspectiva del destino.

Hasta ahora se han visto los flujos de inversión directa española hacia América Latina desde la perspectiva del país europeo, puesto que esta es la orientación tomada en esta tesis. Sin embargo, resulta conveniente examinar el fenómeno desde la vertiente receptora.

Se muestra en primer lugar el posicionamiento de América Latina como receptor de capital a nivel mundial señalando las pautas diferenciadas a nivel geográfico y sectorial⁶³ posteriormente se verá el peso de la inversión española en dichas economías⁶⁴.

4.3.1. La inversión extranjera directa recibida por América Latina.

En la década de los noventa, América Latina ha ido ganando cuota de mercado en la atracción de flujos de inversión directa —como reflejo, principalmente de la expansión internacional de las empresas multinacionales⁶⁵— a nivel mundial, pasando de absorber el 3,7% del total de los flujos del mundo en 1989 al 10,4% en 1999⁶⁶. El cambio de modelo de desarrollo en la región latinoamericana, materializado a través de un intenso programa de reformas estructurales, a las que se han hecho referencia con el capítulo III, ha posibilitado la aparición de una nueva zona que registra un alto interés para los inversores extranjeros, especialmente para los españoles (junto con los procedentes de los EEUU).

⁶³ Los datos referidos a la entrada de capitales extranjeros en las economías latinoamericanas son publicados por diversos organismos destacando la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en sus Anuarios Estadísticos o Informes de Inversión Extranjera, Naciones Unidas a través del World Investment Report o el Fondo Monetario Internacional en sus publicaciones de Balanzas de Pagos y Estadísticas Financieras. Existen discrepancias entre las distintas fuentes e incluso por diversas publicaciones de una misma fuente (por ejemplo, anuarios de distintos años, ya sea en soporte informático o en papel). Se ha optado por las procedentes del FMI por encontrar las menores discrepancias y tener series más largas. En el caso de diferencias en los datos de este organismo se escogen los de más reciente publicación por entender que pueden haber subsanado errores anteriores.

⁶⁴ Se utilizan las fuentes estadísticas de los países receptores del capital. Los datos referidos a la economía chilena provienen del Registro de Inversiones Extranjeras dependiente del Ministerio de Economía, los de Perú de la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), los de México de la Dirección General de Inversión Extranjera (SECOFI) y los de Colombia del Banco de la República. En el caso de Argentina se manejan dos fuentes estadísticas, con problemas similares a los existentes en España, los procedentes del Ministerio de Economía (salidas de capital materializadas) y los de la Fundación Invertir Argentina (proyectos registrados). Se agradece la colaboración de María del Huerto y Julio Calzada (Argentina), Raúl Maldonado (Chile), Fernando Bonell (Colombia), Leonardo Lomeli (México), Luis Raúl Zapata (Brasil) y M^a Luz Olivares (Perú) en la búsqueda de la información.

⁶⁵ Se recuerda que según los datos de la CEPAL, el 85% de los flujos de inversión extranjera directa es realizado por empresas transnacionales, así como el 67% de las importaciones. En el comercio mundial, el 34% corresponde a operaciones intrafirma realizadas por empresas multinacionales, y el 33% a actividades comerciales realizadas por éstas con empresas no relacionadas. Es decir, que tan sólo el 33% del comercio internacional no está relacionado con los actividades de las multinacionales.

⁶⁶ Según los datos de UNCTAD: *World Investment Report*, New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. Varios años

Sin embargo, como se viene manteniendo, la región latinoamericana no es homogénea y registra diferencias según los países⁶⁷. En los comienzos de la década destacó México y Argentina que han ido perdiendo importancia como receptores de capital extranjero en favor de Brasil.

Sectorialmente, las inversiones del sector primario, a través de una estrategia empresarial de búsqueda de mercados, acuden allá donde hay materias primas, ya sean a la minería (Chile, Perú y Argentina) o al petróleo (Argentina, Venezuela y Colombia). En este caso la multinacional española Repsol YPF ha tenido una presencia fundamental desde la adquisición de la argentina YPF en 1999. Las inversiones en manufacturas siguen dos estrategias distintas: aquellas que en busca de la eficiencia se centran en el sector automotriz (México), la electrónica (México y la Cuenca del Caribe) o las confecciones (Cuenca del Caribe y México), y aquellas que buscan el acceso a mercados, ya sean nacionales o regionales, como el caso del sector automotriz (Mercosur), la química (Brasil), la agroindustria (Argentina, Brasil y México) y el cemento (Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela). Finalmente la novedad se plantea en cuanto a las inversiones en servicios en busca de mercados que se concentra en el sector financiero (Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú), en las telecomunicaciones (Brasil, Argentina, Chile y Perú), el comercio minorista (Brasil, Argentina, México y Chile), la energía eléctrica (Colombia, Brasil, Argentina y América Central), la distribución de gas (Argentina, Brasil, Chile y Colombia) y el turismo (México, América Central y el Caribe).

⁶⁷ Para ver el desenvolvimiento de la inversión extranjera directa en América Latina se puede consultar el capítulo I sobre el Panorama Regional que de forma sistemática desde 1996, se viene publicando en los informes de inversión extranjera de la CEPAL, Naciones Unidas. CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Varios años.

Tabla IV.17.

Estrategia corporativa/ Sector ⁶⁸	Búsqueda de Eficiencia	Búsqueda de Materias Primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional, regional)
Primario		<u>Petróleo/Gas:</u> Argentina, Venezuela y Colombia <u>Minerales:</u> Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	<u>Automotriz:</u> México <u>Electrónica:</u> México y Cuenca del Caribe <u>Confecciones:</u> Cuenca del Caribe y México.		<u>Automotriz:</u> MERCOSUR <u>Química:</u> Brasil <u>Agroindustria:</u> Argentina, Brasil y México <u>Cemento:</u> Colombia, Rep. Dominicana y Venezuela
Servicios			<u>Financiero:</u> Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú. <u>Telecomunicaciones:</u> Brasil, Argentina, Chile y Perú. <u>Comercio minorista:</u> Brasil, Argentina, México y Chile <u>Energía eléctrica:</u> Colombia, Brasil, Argentina y América Central. <u>Distribución de gas:</u> Argentina, Brasil, Chile y Colombia <u>Turismo:</u> México, América Central y el Caribe.

Fuente: CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001.

A continuación se va a analizar el peso de la inversión española en el conjunto de capital recibido por las economías latinoamericanas según sus fuentes estadísticas nacionales (SECOFI en México, CONITE en Perú, el Ministerio de Economía en Argentina, el Banco de la República en Colombia, el Comité de Inversiones Extranjera en Chile y SOBEET en Brasil), es decir, el análisis se refiere al peso que tiene el capital español en el destino final.

El peso del capital español ha aumentado en la economía mexicana aunque alcanza importes limitados, suponiendo el 3,47% del capital recibido por México. Sin embargo, la llegada de los grupos financieros españoles en el año 2000 han de suponer un incremento en el peso del capital español sobre el total recibido en México. Las inversiones españolas en Perú, desde la llegada de Telefónica (1994), superan el 30% de los capitales recibidos aunque se registra una tendencia decreciente. La inversión española en Colombia se muestra irregular alcanzando cerca del 40% del total en 1998, destacando la inversión de Cementos de Valencia con la compra del 90% de Diamante Samper (346 millones de dólares) y la llegada del BBVA adquiriendo el Banco Ganadero. España se convierte en el primer inversor extranjero en Argentina en 1999, superando el 70% del total de capitales que entran, este hecho se debe a la importancia cuantitativa de la operación de compra de YPF por Repsol. Respecto al peso que dicha variable han tenido en la economía chilena de forma agregada desde 1974, se observa que el 27,34% del capital ha sido español, aunque si bien, de poder disponer de los datos de

⁶⁸ La conceptualización de las estrategias de las multinacionales es realizada por la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL,

una forma anual, se comprobaría como en la última década este porcentaje es superior. Al igual que en el caso de México, las inversiones españolas no son todavía fundamentales en Brasil, suponiendo el 8,36% del acervo a fecha de 1998, aunque si bien las compras de activos en el sector de las telecomunicaciones y, en menor medida, de electricidad en los años posteriores, hacen pensar que este porcentaje ha crecido. Este hecho además es reforzado por la adjudicación de la privatización de Banespa al BSCH en el año 2000.

atendiendo al esquema realizado por Dunning. (Dunning J. H.: Revaluation the beneficits of foreing direct investment. Transnational Corporations, vol 3, núm. 1, 1994)

Tabla IV.19.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA. EL PESO DEL CAPITAL ESPAÑOL

%		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1974-1999	Acervo a 1998
MEXICO	Total mundial			100	100	100	100	100			
	Unión Europea			18,31	22,28	14,65	26,63	25,44			
	España			1,38	0,54	0,80	2,34	3,47			
Fuente: SECOFI											
PERÚ	TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100		
	España	0,33	0,30	46,30	39,48	38,61	32,27	30,01	29,53		
Fuente: CONITE											
ARGENTINA	Total mundial	100	100	100	100	100	100	100	100		
	España	6,02	3,43	-5,13	5,01	0,88	18,09	14,28	70,66		
Fuente: DNICI y MEyOSP											
COLOMBIA	Total mundial	n.d	n.d	n.d	100	100	100	100			
	España	n.d	n.d	n.d	1,65	19,17	2,85	39,47			
Fuente: Banco de la República											
CHILE	Total mundial	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	100	
	España	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	27,34	
Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras											
BRASIL	Total mundial	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	100
	España	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	8,36
Fuente: Elaboración: Sobeet — Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica											

Utilizando la información facilitada por el Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas se puede observar, según modalidad, cuales han sido las grandes operaciones⁶⁹ (superiores a 100 millones de dólares) registradas según países y sectores.

Se pueden ver las diferencias entre la especialización sectorial de las inversiones españolas y el total de las recibidas por América Latina, distinguiendo por países. Las grandes operaciones realizadas en América Latina se concentran, superando los dos tercios del total, en el sector de los servicios en una proporción similar al total mundial de grandes inversiones en la región. Destaca su mayor especialización del capital extranjero hacia el sector primario, hecho debido de forma particular a la importancia, en términos de montos -15.000 dólares-, de la compra de YPF por Repsol.

Si se realiza un análisis por países destaca la importancia de los capitales españoles respecto del total recibido por cada economía en el caso del sector primario en Argentina⁷⁰, los servicios en Brasil, Chile, Colombia y Perú⁷¹. También es importante señalar la manufactura en Colombia que presenta una importancia relativa similar para el caso de las inversiones españolas (18,7%) y las mundiales (16,2%). La utilización de las adquisiciones ha tenido un peso más importante que las privatizaciones, aunque si bien este último mecanismo de penetración en los mercados fue el utilizado en las primeras operaciones de las multinacionales españolas.

⁶⁹ La construcción de esta base, que recoge operaciones básicamente desde 1997, no hace posible la comparación de estos datos con los procedentes de otras fuentes. Sin embargo, ese hecho no le resta interés.

⁷⁰ El 67,7% del capital español en el país se destina al sector primario frente al 38,5% del total mundial.

⁷¹ La inversión fuera de los servicios por parte de España en dichos países es casi inexistente.

Tabla IV.20.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000										
Millones de dólares	ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL			
	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA		
ARGENTINA										
S. primario	13764	13498	2011	2011			15775		15509	
S. manufacturero	1676				946		2622		0	
S. servicios	16635	7614	123		5809		22567		7614	
Total	32075	21112	2134	2011	6755	0	40964		23123	
BRASIL										
S. primario	1250						1250		0	
S. manufacturero	4288	151			1639		5927		151	
S. servicios	32883	14261	28402	3211	3650		64935		17472	
Total	38421	14412	28402	3211	5289	0	72112		17623	
CHILE										
S. primario	1587						1587		0	
S. manufacturero	406				700		1106		0	
S. servicios	12906	4316	1266	492			14172		4808	
Total	14899	4316	1266	492	700	0	16865		4808	
COLOMBIA										
S. primario			384				384		0	
S. manufacturero	659	346			250		909		346	
S. servicios	2402	741	1743	597	160	160	4305		1498	
Total	3061	1087	2127	597	410	160	5598		1844	

(continúa)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000

Millones de dólares	ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL	
	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA
MÉXICO							0	0
S. primario								
S. manufacturero	3200						3200	0
S. servicios	8023	1560	2088		150		10261	1560
Total	11223	1560	2088	0	150	0	13461	1560
PERÚ								
S. primario					341		341	0
S. manufacturero	386						386	0
S. servicios	3812	3218	112		220		4144	3218
Total	4198	3218	112	0	561	0	4871	3218
VENEZUELA								
S. primario			241				241	0
S. manufacturero	140		1800				1940	0
S. servicios	2560				1300		3860	0
Total	2700	0	2041	0	1300	0	6041	0
AMÉRICA LATINA	16957	13498	2636	2011	341		19934	15509
S. primario								
S. manufacturero	11936	1364	1800		3535		17271	1364
S. servicios	81154	50883	36210	7868	11939	160	129303	58911
Total	110047	65745	40646	9879	15815	160	166508	75784

Fuente: Elaboración propia sobre los datos del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas

(*). Los montos se corresponden exclusivamente con las operaciones de más de 100 millones de dólares materializadas entre enero de 1996 y febrero de 2001

Tabla IV.21.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000										
% IED sectorial sobre el total	ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL			
	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA		
ARGENTINA										
S. primario	42,91	63,94	94,24	100,00			38,51	67,07		
S. manufacturero	5,23				14,00		6,40	0,00		
S. servicios	51,86	36,06	5,76		86,00		55,09	32,93		
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00		
BRASIL										
S. primario	3,25						1,73	0,00		
S. manufacturero	11,16	1,05			30,99		8,22	0,86		
S. servicios	85,59	98,95	100,00	100,00	69,01		90,05	99,14		
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00		
CHILE										
S. primario	10,65						9,41	0,00		
S. manufacturero	2,73				100,00		6,56	0,00		
S. servicios	86,62	100,00	100,00	100,00			84,03	100,00		
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00		
COLOMBIA										
S. primario			18,05				6,86	0,00		
S. manufacturero	21,53	31,83			60,98		16,24	18,76		
S. servicios	78,47	68,17	81,95	100,00	39,02	100,00	76,90	81,24		
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		

(continúa)

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000

% IED sectorial sobre el total		ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL	
		MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA
MÉXICO	S. primario							0,00	0,00
	S. manufacturero	28,51						23,77	0,00
	S. servicios	71,49	100,00	100,00		100,00		76,23	100,00
	Total	100,00	100,00	100,00		100,00		100,00	100,00
PERÚ	S. primario	0,00		0,00		60,78		7,00	0,00
	S. manufacturero	9,19		0,00		0,00		7,92	0,00
	S. servicios	90,81	100,00	100,00		39,22		85,07	100,00
	Total	100,00	100,00	100,00		100,00		100,00	100,00
VENEZUELA	S. primario	0,00		11,81		0,00		3,99	
	S. manufacturero	5,19		88,19		0,00		32,11	
	S. servicios	94,81		0,00		100,00		63,90	
	Total	100,00		100,00		100,00		100,00	
AMÉRICA LATINA	S. primario	15,41	20,53	6,49	20,36	2,16		11,97	20,46
	S. manufacturero	10,85	2,07	4,43		22,35		10,37	1,80
	S. servicios	73,74	77,39	89,09	79,64	75,49	100,00	77,66	77,74
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre los datos del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas

(*). Los montos se corresponden exclusivamente con las operaciones de más de 100 millones de dólares materializadas entre enero de 1996 y febrero de 2001

Analizando el peso de las operaciones de las multinacionales españolas en relación al total de las grandes operaciones de inversión desarrolladas en la región, destaca la presencia española en el sector primario argentino que ha supuesto el 98% de las grandes operaciones como consecuencia de una sola operación (compra de YPF por Repsol). Esta importancia es del 33,74% si se consideran las inversiones en servicios con independencia de la modalidad utilizada. También destaca la participación de los servicios en Perú (77,65%), realizadas las inversiones a través de fusiones y adquisiciones. En el caso de Colombia, la presencia es importante en el caso de las manufacturas (38,06% del total) y de los servicios (34,8%) con la característica de registrarse nuevas operaciones con un Fondo de Pensiones y Cesantías. En Chile, el 33,93% de las grandes operaciones en el periodo 1996-2000 han sido llevadas a cabo por multinacionales españolas teniendo una importancia similar el peso del capital español en las fusiones y adquisiciones mundiales en el país y en el caso de las privatizaciones. Para Brasil, las grandes inversiones españolas están en el sector de servicios aunque, sin embargo, en comparación con el total de las grandes inversiones, absorben el porcentaje menor de toda América Latina con el 26,9%. En este caso las fusiones y adquisiciones españolas, respecto del total, son más importantes que el peso del capital español en el total de las privatizaciones.

Tabla IV.23.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000									
% de IED española sobre el total		ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL	
		MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA
MÉXICO	S. primario								
	S. manufacturero	100.00	0.00					100.00	0.00
	S. servicios	100.00	19.44	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	15.20
	Total	100.00	13.90	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	11.59
PERÚ	S. primario					100.00	0.00	100.00	0.00
	S. manufacturero	100.00	0.00					100.00	0.00
	S. servicios	100.00	84.42	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	77.65
	Total	100.00	76.66	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	66.06
VENEZUELA	S. primario			100.00	0.00			100.00	0.00
	S. manufacturero	100.00	0.00	100.00	0.00			100.00	0.00
	S. servicios	100.00	0.00			100.00	0.00	100.00	0.00
	Total	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00
AMÉRICA LATINA	S. primario	100.00	79.60	100.00	76.29	100.00	0.00	100.00	77.80
	S. manufacturero	100.00	11.43	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	7.90
	S. servicios	100.00	62.70	100.00	21.73	100.00	1.34	100.00	45.56
	Total	100.00	59.74	100.00	24.30	100.00	1.01	100.00	45.51

Fuente: Elaboración propia sobre los datos del Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas

(*). Los montos se corresponden exclusivamente con las operaciones de más de 100 millones de dólares materializadas entre enero de 1996 y febrero de 2001

4.4. La presencia de multinacionales españolas en Latinoamérica: características propias y diferenciales.

Tras fracasadas experiencias de internacionalización en Europa⁷², las grandes empresas españolas inician una estrategia de expansión en América Latina que ha estado caracterizado, hasta el momento⁷³, por el protagonismo de pocas multinacionales de sectores estratégicos⁷⁴ que operan como líderes en el mercado nacional y en América Latina⁷⁵ pero que, sin embargo, en el mercado mundial ocupan posiciones intermedias⁷⁶. Es decir es un proceso con un alto nivel de concentración tanto si es observado por el número de empresas que invierten, como los destinos y los sectores, liderado por multinacionales de un tamaño intermedio en el contexto mundial.

A continuación se señalan los principales objetivos, que determinan las estrategias empresariales, el desempeño en la región y los principales problemas o limitaciones con los que se han encontrado.

Aunque si bien ya había experiencias de presencia de empresas en América Latina, la masiva llegada e instalación de las empresas mayores del tejido productivo español, especialmente de sectores estratégicos, se ha desarrollado en la década de los noventa y concentrándose en la segunda mitad de ésta. Muy brevemente se señalan las estrategias de las grandes multinacionales españolas en América Latina resumiéndose de forma esquemática en unas tablas en las que se recogen los objetivos de la internacionalización de cada multinacional, su presencia en América Latina y los obstáculos a los que tienen que hacer frente.

El debate en la actualidad gira en torno a aspectos como la estabilidad del proceso, es decir si será una inversión duradera, y su agotamiento, es decir si ha llegado a su fin en tanto que se ha basado de forma muy importante en la adquisición de activos que se vendían a través de privatizaciones o venta de empresas privadas no rentables y por lo tanto limitado

⁷² Repsol en Noruega y los Países del Este, los acuerdos del Banco de Santander con el Bank of Scotland o del Banco Hispano en la alianza Europartner, etc.

⁷³ Es de esperar que esta primera ola en la internacionalización de la economía española protagonizada por grandes empresas sea seguido por la internacionalización de las PYMEs.

⁷⁴ Se entiende que estos tradicionalmente han sido los sectores de las telecomunicaciones, de la energía y el financiero.

⁷⁵ Como se ha visto en el capítulo III, por primera vez para el año 1999 Telefónica se sitúa en el primer lugar según las ventas consolidadas desbancado a la tradicional General Motors. Repsol es la primera petrolera en la región y Endesa la primera eléctrica. CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001

⁷⁶ Véase el ranking ofrecido por la revista Fortune, Global 500. Telefónica, por ejemplo ocupa el número 164 de las multinacionales según ventas para 1999, Repsol el 122 y Endesa el 333. Ninguna otra multinacional española aparece entre las 500 primeras empresas. Fortune: "The world's largest corporation". Fortune, 2000. También en www.fortune.com

Tabla IV. 22.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN MODALIDADES 1996-2000									
% de IED española sobre el total	ADQUISICIONES Y FUSIONES		PRIVATIZACIONES		NUEVAS INVERSIONES		TOTAL		
	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	MUNDIAL	ESPAÑA	
ARGENTINA									
S. primario	100,00	98,07	100,00	100,00			100,00	98,31	
S. manufacturero	100,00	0,00			100,00	0,00	100,00	0,00	
S. servicios	100,00	45,77	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	33,74	
Total	100,00	65,82	100,00	94,24	100,00	0,00	100,00	56,45	
BRASIL									
S. primario	100,00	0,00					100,00	0,00	
S. manufacturero	100,00	3,52			100,00	0,00	100,00	2,55	
S. servicios	100,00	43,37	100,00	11,31	100,00	0,00	100,00	26,91	
Total	100,00	37,51	100,00	11,31	100,00	0,00	100,00	24,44	
CHILE									
S. primario	100,00	0,00					100,00	0,00	
S. manufacturero	100,00	0,00			100,00	0,00	100,00	0,00	
S. servicios	100,00	33,44	100,00	38,86			100,00	33,93	
Total	100,00	28,97	100,00	38,86	100,00	0,00	100,00	28,51	
COLOMBIA									
S. primario							100,00	0,00	
S. manufacturero	100,00	52,50			100,00	0,00	100,00	38,06	
S. servicios	100,00	30,85	100,00	34,25	100,00	100,00	100,00	34,80	
Total	100,00	35,51	100,00	28,07	100,00	39,02	100,00	32,94	

(continúa)

cuantitativamente. Recientemente se ha abierto otro debate que gira en torno a la utilización de América Latina como un puente hacia los mercados europeos. Estas experiencias de internacionalización habrían permitido a las multinacionales españolas incrementar su tamaño y los conocimientos necesarios para abordar el mercado de la Unión Europea. Este hecho parece ponerse en evidencia al observar la caída del peso de la inversión extranjera directa española recibida por América Latina y el incremento del monto llegado a las economías más importantes de la Unión Europea (Reino Unido y Alemania, entre otras) en el año 2000. Destacando algunas operaciones de las multinacionales como la adquisición de la licencia de telefonía celular UMTs en Alemania por parte de Telefónica, el creciente interés de Endesa por los sistemas eléctricos europeos, en especial de los Países Bajos, etc.

4.4. 1. La internacionalización del sector de las telecomunicaciones y los transportes.

El desarrollo de las tecnologías y la aplicación de las innovaciones a la industria de las telecomunicaciones ha cambiado el medio en que se maneja esta industria hasta convertirlo cualitativamente casi en otro negocio. De esta forma la revolución tecnológica, como se viene conociendo al proceso de introducción de las innovaciones tecnológicas a los procesos productivos ha convertido al sector de las telecomunicaciones en la industria más dinámica y la que de forma adelantada registra los cambios del contexto mundial y entre ellos la tendencia a la internacionalización (y también a la liberalización).

La internacionalización del sector de las telecomunicaciones está protagonizado por Telefónica, operador estatal privatizado en la década de los 90⁷⁷. El objetivo último de esta firma es la de mejorar su posición competitiva basándose en el logro de un tamaño crítico a escala internacional. Fue la primera empresa española que apostó por una estrategia de expansión hacia América Latina comenzando con la adquisición de empresas públicas privatizadas como las compañías telefónicas de Chile y Argentina en 1990. Una década más tarde, mientras el resto de las multinacionales españoles se encuentran inmersas en el proceso de adquisiciones de plantas para alcanzar importantes cuotas de mercado, Telefónica, a través de la ya conocida como operación Verónica, se ha hecho con el 93% del capital social de su filial de Perú, con un 91,8% en Argentina y el 85% de la filial en Brasil, a través de canje de acciones de la matriz por las de sus filiales⁷⁸ en estos países valorada en 20.000 millones de dólares en julio de 2000. La operación no se pudo materializar en Chile por problemas con las Administradoras de Fondos de Pensión. En Brasil se ha complementado con el intercambio de activos de Iberdrola en el sector de telecomunicaciones en Brasil (Telefónica del Brasil -ex- Telesp-, Celular CRT, Celular Río Grande do Sul, Telesudeste Celular y Teleleste Celular) por

⁷⁷ Telefónica se ha privatizado en distintas fases. En 1987 a través de una Oferta Pública de Venta de carácter institucional el Estado ingresó 47.000 millones de pesetas (6% del capital), 195.000 (12% del capital) en 1995 y 605.297 (21,9%) en 1997.

⁷⁸ El sistema utilizado, es decir el canje de acciones, hace que no haya habido una transferencia real de recursos.

acciones de Telefónica (matriz) y Telefónica Móviles. Esta operación hecha pública en abril de 2001 tiene una gran complejidad desde el punto de vista regulador y financiero.

Paralelamente y tras obtener unos resultados positivos en su internacionalización transatlántica se introduce en mercados comunitarios (Portugal Telecom y Contactel en Portugal, Endemol en Holanda, Mediaways en Alemania, Telecom Internacional en Austria) y en los EEUU con su participación en IDT y Telefónica Panamericana⁷⁹. Es decir, la internacionalización de Telefónica no tiene sólo como destino los mercados latinoamericanos, en los que ratifica su interés a través de la creación de una empresa en conjunto con Portugal Telecom⁸⁰ para prestar los servicios de telefonía celular en Brasil, sino que comienzan a apreciarse otros objetivos estratégicos como la Unión Europea, en especial a través de la adquisición en abril de 2001 de una licencia de telefonía celular de Tercera Generación (UMTS) en Alemania, uno de los mercados más extensos y con un potencial de crecimiento mayor. Meses antes sin embargo, Telefónica se había retirado de otros concursos de telefonía de tercera generación como los de Francia y Holanda.

Otra de las líneas básicas de la estrategia para convertirse en un operador global ha sido la participación en Concern donde colabora a través de acuerdos estratégicos BT⁸¹ y MCI⁸² desde que el 18 de abril de 1997 se incorporó a esta alianza.

Para convertirse en un operador global de servicios de telecomunicaciones se busca tener presencia en distintos negocios y países, es decir que se ha buscado la diversificación tanto en los mercados como en los productos por lo que ha apostado por las economías latinoamericanas (Argentina, Chile, Colombia, Perú, Brasil, etc.) y por estar presente en todas las etapas de la cadena de valor añadido (comercialización, creación de contenidos, empaquetado de contenidos, servicios y transporte).

Sin embargo, la experiencia de Telefónica no está libre de confrontaciones o problemas que van ligadas a las regulaciones nacionales referidas a la competencia, la fijación de tarifas, etc. Este es el caso de la polémica generada en Chile respecto a las tarifas reguladas⁸³ que terminaron con la dimisión del Presidente de la compañía. La operadora consideraba la

⁷⁹ El dinamismo de la estrategia de internacionalización de esta empresa hace imposible que en el momento de la lectura de esta tesis se recojan todas las operaciones realizadas.

⁸⁰ Para ver en profundidad esta operación se puede consultar: CEPAL: *La inversión extranjera y el Caribe: informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 222.

⁸¹ Fusiónada con AT&T.

⁸² Adquirida por WorldCom.

⁸³ Las actividades reguladas son el servicio primario, las interconexiones, las instalaciones y conexiones, los teléfonos públicos y los circuitos privados. Los ingresos de Telefónica CTC Chile derivados de las actividades reguladas (431.920 millones de pesos en 1999) suponen ligeramente más del 50% de los ingresos por telefonía fija para la firma de capital español.

regulación abusiva por lo que solicitó una revisión de las tarifas⁸⁴ que permitiera el alza de éstas. Se interpone un recurso ante la Corte de Apelaciones de Santiago y posteriormente en la Suprema al considerar que las rebajas no se ajustan a las bases técnico-económicas acordadas. La operadora ha calculado que la aplicación de la normativa le supone una disminución del 24,7% del ingreso por línea⁸⁵. Por este motivo, unido a la situación adversa⁸⁶ por la que pasó la compañía en 1999, Telefónica CTC Chile anunció en el tercer trimestre de 2000 que no invertiría más en telefonía básica hasta tener un nuevo decreto tarifario. Redujo su plan de inversiones totales de 380 a 80 millones de dólares, presionando al gobierno al hacer patente que esta decisión dificultaba el objetivo gubernamental de incrementar la base social de este servicio público.

En lo referido a los transportes, la experiencia de internacionalización ha sido menos exitosa. La compañía de bandera aérea española, Iberia, inició su estrategia de internacionalización y en la actualidad participa en Aerolíneas Argentinas y empresas más pequeña como Ladeco que cubre vuelos nacionales en Chile o Austral en Argentina después de que sus adquisiciones en otras compañías como VIASA en Venezuela fueran enajenadas por problemas financieros y con los trabajadores, entre otros. El estado español (a través de la SEPI), accionista de esta, prepara durante el año 2000 su total privatización.

⁸⁴ En agosto de 1999, los Ministerios de Transportes y Telecomunicaciones y de Economía, Fomento y Reconstrucción publicaron el Decreto Núm. 187 por el que se regulaban las tarifas, correspondiente a las actividades calificadas de no competitivas dentro del segmento de telefonía básica, para la compañía Telefónica CTC Chile. Ver en www.subtel.cl

⁸⁵ Telefónica CTC Chile. Informe anual 1999. Santiago, Telefónica CTC Chile. 2000

⁸⁶ Se registraron pérdidas como consecuencia de los gastos afrontados por Telefónica CTC Chile, a través de su filial Telefónica CTC Mundo 188, en la compra de acciones de Terra Networks por 40 millones de dólares, la existencia de 8 millones de deuda y el efecto negativo derivado del menor crecimiento de la economía chilena que se reflejó en la disminución de la capacidad de consumo de la población y en la generación de actividad de las empresas.

Tabla. IV.24.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES Y EL TRANSPORTE CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA	
TELEFÓNICA	
OBJETIVO/ ESTRATEGIA	Realizar alianzas internacionales para operar en los mercados globales y resregularizados
PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO	<p>PARTICIPACIÓN DIRECTA⁸⁷:</p> <p>Argentina: Telefonía de Argentina -TASA- (1990), Atlántida Comunicaciones -ATCO- (2000), Telecomunicaciones y Sistemas -TYSSA- (1994) y Advance. Brasil: Celular CRT (1996), Telefonía de Brasil -exteisp- (1999), Tele Sudeste Celular, Consorcio Tele Brasil Sul Participações y Tele Leste Celular (1998), Mercador (2000). Chile: Telefonía CTC de Chile (1990), Metrópolis Intercam y Publiguias. Colombia: Telecomunicaciones Ganaderas (1999). México: Bajacel, Nortel, Cedetel y Movitel (2000).⁸⁸ Puerto Rico: Telefonía Larga Distancia -LDT- (1992). Perú: Telefonía del Perú (1994). El Salvador: Telefonía de El Salvador (1998). Guatemala: Telefonía de Guatemala (1999). Venezuela: Consorcio Venworld Telecom (1991).</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA⁸⁹:</p> <p>Argentina: Telecomunicaciones Marinas, Producciones y Publicidad, Atento Argentina, Terra Argentina, Miniphone, Telecom Internacional, Telefonía Comunicaciones Personales, Advance Telecomunicaciones, Páginas Doradas, Telefe, Bumeran. Brasil: Telesp Celular, Investnews, Atento Brasil, Terra Brasil, Centrais Telefónicas de Ribeirão Preto, Telefonía Celular, Telebahia Celular, Telegipe Celular, Global Telecom, Ceterp Celular, Bumeran Brasil. Chile: Atento Chile, Deremate.com, Terra Chile, Telefonía.net, telefonía móvil, Teleemergencia, Eipanel.com, Telefonía Mundo 188, CTC Comunicaciones Móviles, Globus 120, Sonda, Teknoland Chile. Colombia: Telefonía Data Colombia, Atento Colombia, Laciudad.com, Terra Colombia, Rey Moreno. Costa Rica: Terra Costa Rica. Guatemala: Terra Guatemala. Panamá: Terra Panamá. México: Terra Networks México. Perú: Terra Perú, Telefonía Servicios Móviles, Telefonía Servicios de Internet. Honduras: Terra Honduras. Puerto Rico: Movistar Puerto Rico. Venezuela: Compañía Nacional Anónima de Teléfonos de Venezuela -CANTV- (1991), Terra Venezuela.</p>
LIMITACIONES/ PROBLEMAS	<p>Identificación de las compañías aéreas nacionales de bandera con la soberanía nacional y por esto rechazo de la opinión pública y del personal.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000. CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Durán, J.J. Multinacionales españolas en Iberoamérica: valor estratégico. Madrid, Editorial Pirámide. 1999 y Memorias de las distintas empresas. Actualizado con el Centro de Informaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas.

⁸⁷ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen directamente a través de Telefonía de España.

⁸⁸ Adquisiciones no completas de telefonía celular.

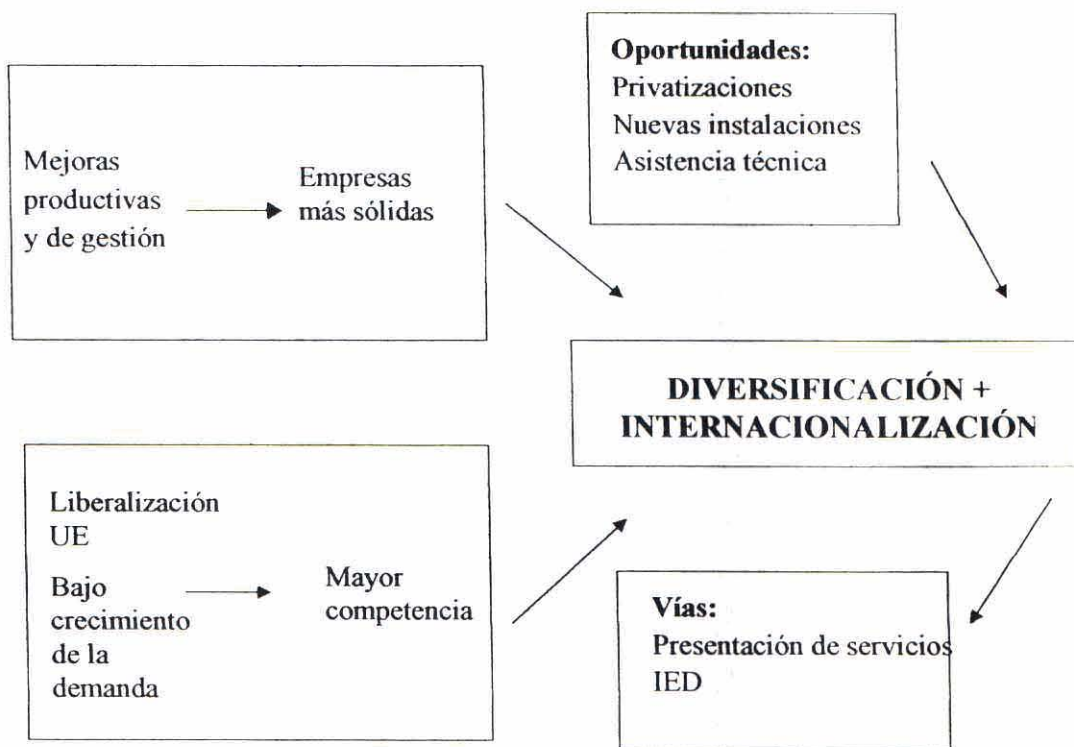
⁸⁹ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen a través de las empresas del Grupo Telefonía.

4.4.2. La internacionalización del sector de la energía.

En el sector de la energía se diferencian los subsectores de la electricidad y el petróleo y el gas.

La experiencia en la internacionalización de las eléctricas se explica por diversos factores. En la década de los noventa se han producido mejoras en la productividad y en la gestión. Esto ha permitido crear empresas más sólidas. Por otro lado se han dado una serie de condicionantes (liberalización del sector en el seno de la UE⁹⁰ y bajo crecimiento de la demanda) que han hecho que se incremente la competencia. Estos dos elementos incentivaron a las empresas del sector para que acometan iniciativas de diversificación e internacionalización.

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS ESPAÑOLAS



Fuente: Loredó Fernández, E. Y Suárez Serrano, E.: "La internacionalización de las empresas eléctricas españolas" en *Información Comercial Española*, núm 761, especial sobre estrategias de implantación en el exterior. Marzo.- abril 1997. Pag. 100-108

Las empresas españolas no han podido realizar una expansión comercial debido a la ausencia de un mercado interior de la electricidad, las peculiaridades del transporte, la situación geográfica de España y los altos costes de generación por lo que la alternativa de implantación directa en el exterior toma una mayor importancia. Otras características de la

internacionalización de este sector es que no se da una cooperación entre las empresas que llegan a competir por los mismo proyectos así como que posiblemente la diversificación y la internacionalización se están financiando con excesos tarifarios.⁹¹

A continuación se muestra cuál es la estrategia seguida por algunas de las empresas multinacionales más importantes del sector de la energía eléctrica, así como su desempeño (presencia en América Latina) y los problemas o limitaciones que han tenido.

Los grandes operadores en el mercado de la energía eléctrica que han iniciado procesos de internacionalización son Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa.

Endesa, con una posición privilegiada en el mercado nacional⁹², se vio obligada a introducir importantes cambios dentro de la propia organización del Grupo, que permitiera incrementar la productividad para hacer frente al renovado contexto competitivo. Entre la reorientación de su estrategia empresarial destaca su internacionalización. Comenzó con adquisiciones en Argentina, Perú, Venezuela y República Dominicana, aunque su último objetivo era el mercado brasileño, de especial atractivo por su tamaño⁹³. Para la expansión regional, Endesa optó por la adquisición de una empresa latinoamericana que tuviera un buen posicionamiento en el continente, así fue como en 1997, tras el pago de 1.179 millones de dólares se hace con el 32% de la empresa chilena Enersis⁹⁴, porcentaje que se ampliaría en otro 32% en 1999 tras el desembolso de 1.450 millones de dólares. De forma automática Endesa pasa a controlar activos en Latinoamérica propiedad de Enersis, entre ellos se destacan los de Argentina (Costanera, Chocón, Edulsur), en Brasil (CERJ y Cachoirá), en Colombia (Betania, CEDESA y EMGESA) y en Perú (EDEGEL y EDENOR).

Como en otros sectores, se han planteado importantes problemas relativos a los niveles de concentración y competencia. Los gobiernos se han encontrado con un marco regulatorio que no consideraba las distorsiones que las grandes adquisiciones producen sobre los mercados nacionales. La evolución legislativa de cada país ha sido diversa pero de forma uniforme se ha encaminado hacia la desintegración vertical de forma que una misma empresa no puede operar en los segmentos de generación y distribución. Se plantearon diversos debates relativos a que Endesa tuviera que desinvertir, eligiendo entre EDENOR o EDELSUR (controlada por Enersis) en Argentina o en referencia a Perú, la confrontación estaba en la

⁹⁰ Véase capítulo II.

⁹¹ Loredó Fernández, E. Y Suárez Serrano, E.: "La internacionalización de las empresas eléctricas españolas" en *Información Comercial Española*. Núm. Estrategias de Implantación en el Exterior 761. Marzo-abril 1997. Pág. 100-108

⁹² Es el primer productor, comercializador y distribuidor de energía eléctrica en España.

⁹³ Este elemento es resaltado por las encuestas realizadas tanto a los inversores como a los expertos e investigadores.

⁹⁴ El interés de Enersis en ser adquirida por una empresa de tamaño mayor tenía su raíz en los importantes problemas financieros que Enersis tenía como consecuencia de la internacionalización que había realizado, lo cual restringía su capacidad para seguir participando en licitaciones internacionales.

elección entre la generación (manteniendo las plantas de Etevensa y Piera) o a la distribución (a través de EDENOR controlada por Enersis). Sin embargo, no ha habido muchos logros en este sentido.

La estrategia de la matriz española se ha reorientado a reducir su ritmo de expansión en América Latina y a iniciar la reestructuración interna a través del denominado Plan Génesis, tras el fracaso de la fusión con Iberdrola. Para financiar la internacionalización de la firma se está realizando una campaña de desinversiones para los próximos cinco años (hasta el 2005) centradas en activos de empresas inmobiliarias, sanitarias, de transmisión de electricidad y de infraestructuras⁹⁵, que permitirán invertir 14.500 millones de euros en terceras economías. Entre los anuncios más importantes está la venta de Viesgo⁹⁶ y Auna. Se ha descartado el intercambio de activos con empresas europeas por la complejidad que supone este tipo de operaciones. Estas desinversiones podrían permitir, acompañado de una regulación oportuna, la aparición de un quinto operador eléctrico en el país. Pese a que la crisis de la electricidad en California y la falta de consenso de la Unión Europea en la Cumbre de Estocolmo en materia de electricidad que han introducido una gran incertidumbre en el mercado, la empresa dominante en la economía española muestra su interés por Europa; así, pese a los graves problemas que tuvo que sortear con las autoridades de Holanda⁹⁷, compró las empresas eléctricas Remu y RNE.

Iberdrola ha originado su estrategia de expansión en el mercado latinoamericano a través de la captación de nichos de mercado de menor interés relativo⁹⁸. En un primer momento se centró en su actividad principal con adquisiciones de activos destinados a la generación y la distribución de energía eléctrica en Argentina (Central de Güemes), Bolivia (Electropaz y ELDEO), Brasil (COELBA y COSERN), entre otros. En 1992 se introduce en el mercado de gas en Argentina (Empresa Litoral Gas) y con posterioridad en Colombia (Gas Natural de Bogotá⁹⁹ y TRANSCGAS) y Brasil (CEG y Riogas). En 1998 se abre un espacio en las telecomunicaciones de forma que, en asociación con Telefónica, participa en distintos operadores brasileños aprovechando la oportunidad abierta por la enajenación del Sistema Telebras (CTR, Telesudeste Celular, Tele Leste Celular). Como se ha mencionado con anterioridad, en abril de 2001 se intercambian estos activos por acciones de Telefónica. Como último elemento de la diversificación de sus actividades en América Latina, en 1999 se

⁹⁵ Es el caso por ejemplo de la venta de la empresa Infraestructura 2000, que tenía concesiones de autopistas en Chile. Ha sido comprada por Obrascón Huarte Lain (OHL).

⁹⁶ Filial de Endesa que opera en Cantabria y es conocida como la Joya de la Corona.

⁹⁷ El objetivo de Endesa era hacerse con el 100% del capital, sin embargo, tan sólo puede tener el 49% hasta el año 2004. Holanda no es el único país que muestra recelos en la liberalización del mercado de la electricidad, España, por ejemplo, desde 1999 mantiene potestad - introducido a través de una enmienda a la Ley de Presupuestos- para vetar la entrada de empresas extranjeras participadas por capital público en el sector eléctrico.

⁹⁸ CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000. Pag. 160.

⁹⁹ En asociación con Gas Natural y Repsol.

introduce en el negocio del tratamiento de aguas a través del aprovechamiento de la privatización de la Empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos (ESSAL) en Chile. Como en el caso de Endesa, la frustración de la fusión con dicha firma se ha traducido en una reorientación de su estrategia empresarial que en este caso apuesta por el fortalecimiento de la presencia de Iberdrola en España y la zona de NAFTA. Este proceso se financiará a través de la recaudación que se obtenga de las ventas, anunciadas a fecha de mayo de 2001, de sus acciones en Repsol, EDP y Telefónica¹⁰⁰.

A lo largo del año 2000 Endesa e Iberdrola negociaron una fusión que finalmente quedó frustrada debido a las desinversiones que las operadoras tenía que hacer para que la operación fuera aprobada por parte del gobierno atendiendo al informe de concentración económica realizado por el Tribunal de Defensa de la Competencia. Esta decisión fue premiada por los mercados financieros con un incremento en el valor de las acciones de Iberdrola del 11,1% y de Endesa del 2,8%. El debate surgido en torno a los efectos de la megafusión giraba en torno a la existencia de tres escenarios en el mercado eléctrico español, tal y como se reflejan en la siguiente tabla.

Tabla. IV.25.

SITUACIÓN SIN FUSIÓN	PROPUESTA DE ENDESA IBERDROLA	PROPUESTA DE LA COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA
GENERACIÓN		
Endesa: 45% Iberdrola: 37% Unión Fenosa: 13% Hidrocantábrico: 5% Elcogás: 1%	Endesa Iberdrola: menos del 50%. Tres nuevas empresas	Endesa Iberdrola: 45% son construir nuevas centrales en 5 años o 40% sin nuevas centrales en 3 años.
DISTRIBUCIÓN		
Endesa: 41% Iberdrola: 39% Unión Fenosa: 15% Hidrocantábrico: 5%	Endesa Iberdrola: aproximadamente el 60%. Tres nuevas empresas	Endesa Iberdrola: 41%
COMERCIALIZACIÓN		
Endesa: 44% Iberdrola: 41% Unión Fenosa: 11% Hidrocantábrico: 3% Enron: 1%	Autolimitación en nuevos contratos a menos del 50% hasta el año 2003	Limitación para nuevos contratos superior al 50%, reducción de los costes de transición de competencia ¹⁰¹ , reducción de los contratos con Gas Natural y con Repsol.

Fuente: El País, 8 de enero de 2001.

Unión Fenosa tiene centrada su línea de internacionalización más dinámica a través de UFACEX de tal forma que el Centro de Desarrollo de Inversiones centraliza todas las oportunidades de expansión de la matriz. Surge como consecuencia de las exportaciones de Know-how y las soluciones que se ofrecen a otras empresas del sector en todo el mundo. De forma distinta a las dos otras multinacionales de la electricidad, la actividad principal de Unión Fenosa en el exterior está en la prestación de servicios de consultoría entre los que destaca la

¹⁰⁰ Información publicada en Expansión, 7 de mayo de 2001.

¹⁰¹ El monto total es de 1,3 billones de pesetas de los cuales Endesa percibe un 31,03% e Iberdrola un 27,1%.

Solución Integrada para Empresas del Sector Público, el Sistema Integrado de Mejoramiento Medioambiental, el Sistema de Gestión de la Red de Telecomunicaciones y otros productos de menor importancia como Platón, Meta 4, SPA, etc. Sus clientes están dispersos en América Latina tanto en el sector privado como en el público y opera a través de una filial de implantación de sistemas, Ibersis¹⁰². Directamente a través de Unión Fenosa Internacional, esta firma participa en operaciones de generación y distribución en México. En el abril de 2001 se manifiesta el interés por parte de Unión Fenosa de crear una única empresa para las operaciones de generación, transporte y distribución en América Latina que tendrá el nombre de Unión Eléctrica Latinoamericana.

En resumen Endesa se ha convertido en el líder regional penetrando en el mercado a través de compras de activos existentes ya fuera a través de privatizaciones o de adquisiciones de empresas privadas, Iberdrola es el operador que ha realizado una mayor inversión "nueva" en generación y Unión Fenosa, a través de UFACEX, se ha centrado en las actividades de consultoría ligadas al negocio de la electricidad.

En el caso del sector del petróleo y el gas destaca REPSOL-YPF y Gas Natural¹⁰³. La petrolera española es la mayor empresa en la región tras la adquisición de Yacimientos Petroleros Fiscales -YPF- perteneciente al Estado argentino a través de la adjudicación del 14,99% de YPF el 1 de enero de 1999 y meses después se hizo con el 82,5% lo que ha supuesto un desembolso de aproximadamente 15.000 millones de dólares.

El objetivo buscado por esta empresa en América Latina es la integración de la cadena productiva haciéndose con los negocios de Explotación y Producción (E&P), Refino y Marketing (R&M), GLP, Gas Natural, Generación de Energía y Distribución de Energía para alcanzar un mayor valor estratégico y económico para la empresa. Para esto se ha basado en la búsqueda de socios locales o operadores internacionales con el fin de apoyarse en la experiencia en la gestión y diversificar el riesgo. Algunos de sus socios son British Gas con Metrogas (México), Gas Natural en BAN (Argentina), Enron Iberdrola en las distribuidoras de gas de Brasil, o Iberdrola en las distribuidoras de Colombia.

Los pilares de la estrategia de expansión de Repsol en los últimos años han sido:

- Crecimiento en Explotación y Producción (E&P) pasando de tener unas reservas de 500 miles de millones de bep en 1995 a 4226 en 1998.
- El crecimiento en América Latina de forma que los activos en la región aumentaron desde 460 miles de millones de dólares en 1995 a 16.100 en 1998.

¹⁰² Otras filiales que realizan actividades similares en otros espacios son: Energoinfo, Ibersis Italia, Iberáfrica e Iberpacif.

¹⁰³ Gas Natural está controlado por Repsol por lo que se estudia de una forma conjunta su estrategia. De hecho una de sus líneas estratégicas, según la propia petrolera, es la integración de las actividades derivadas de los hidrocarburos líquidos y gaseosos.

- Integración de la cadena de gas de tal manera que mientras en 1995 las ventas de gas (excluida la electricidad) era de 2 bcm en 1998 las ventas eran de 9,9 bcm pero además se producían 14,4 bcm de gas.
- Liderazgo en los mercados domésticos. En 1995 tan solo era líder en el refino y marketing en España, en 1998 también lo era en Argentina reforzando su presencia en mercados donde hay una débil implantación de operadores internacionales. Para ello estratégicamente se ha concentrado en América Latina y el Norte de África realizando desinversiones allá donde no puede ser líder como Asia, el norte de Europa, etc.

Con la adquisición de YPF se ha alcanzado la complementariedad de los activos ya que Repsol poseía una base muy sólida de gerencia y How Know en las fases finales de la cadena productiva (refino y marketing –R&M-) e YPF lo tenía en las etapas iniciales del proceso (explotación y producción –E&P-). En la siguiente tabla se resume esta complementariedad.

Tabla. IV.26.

COMPLEMENTARIEDAD DE REPSOL S.A E YPF (% sobre el total de activos)				
	REPSOL S.A	YPF	REPSOL-YPF S.A	Grandes compañías internacionales
GAS	27		16	
E&P	23	64	39	50
R&M	42	32	38	33
OTROS (incluye química)	8	4	7	17

Fuente: Repsol-YPF. S.A

La internacionalización de Repsol S.A (ahora Repsol-YPF S.A) ha situado a una empresa española del sector de la energía entre las primeras operadoras a nivel mundial y la primera en la Latinoamérica¹⁰⁴, de esta forma a fecha de 1998 esta era la 5ª empresa en reservas (4226 millones de bep, con un 51% de petróleo y el 49% de gas) tras Chevron, Total Fina, ENI y Texaco, la 4ª en producción de petróleo y gas (con 1064 millones de bep tras Chevron, Texaco y ENI) así como en capacidad de refino (1206 Mbbl por día después de Texaco, total Fina y Chevron).

¹⁰⁴ Según las ventas consolidadas de 1999. Repsol -YPF es la primera petrolera en América Latina y la séptima empresa multinacional a nivel regional (en Argentina no sólo es la primera petrolera sino la primera empresa multinacional según ventas). CEPAL. *La inversión extranjera América Latina y el Caribe: informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 65-67.

Tabla. IV.27.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LA ENERGÍA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA I		
	OBJETIVOS- ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO
ENDESA	Mejorar la competitividad e incrementar el valor de la empresa para sus accionistas. Penetración en los mercados latinoamericanos a través de la adquisición de empresas públicas (privatizaciones) y privadas locales.	<p>PARTICIPACIÓN DIRECTA¹⁰⁵:</p> <p>Argentina: EDELNOR (1992), EDELSUR (1997), Central Dock Sud (1996), Yacylec (1996), Proyecto CIEN (1997). Electricidad Argentina Brasil: Compañía Eléctrica de Río de Janeiro - CERJ - (1996), Compañía Energética do Ceará -COELCE - (1998). Chile: Enersis (1997), Smartcom PCS (2000), y Colombia: CODENSA Comercializadora y Distribuidora de Energía de Bogotá (1997), EMGESA Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (1997), CHB Central Hidroeléctrica de Betania (1997), Empresa de Energía de Bogotá (1997). Perú: Empresa de Distribución eléctrica de Lima Norte -EDELNOR-, Empresa Eléctrica de Piura (1997), Empresa de Generación Eléctrica de Lima - EDELGEL- (1997), Compañía Peruana de Electricidad (1994). Rep. Dominicana: CEPM (1995). Venezuela: ELECAR (1993). América Central: SIEPAC Sistema de Interconexión Eléctrica de América Central (1997)</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA¹⁰⁶:</p> <p>Argentina: Aguas Argentinas, Central Costanera (1997), Central El Chocón (1997), Central Termoeléctrica Buenos Aires, Diprel Argentina. Brasil: Centrais Electricas Cachoeira Dourada (1998), Diprel Brasil</p> <p>Chile, EMOS, Endesa Chile (1997), Chilectra (1997), Cia Rio Maipu (1997), Diprel Chile, Synapsis, Aguas Maquehue, Aguas Cordillera, Infraestructura 2000. Colombia: Aguas de Cartagena, Enersis Energía de Colombia. Isagen, Gas Natural ESP, Central Hidroeléctrica de Betania, Diprel Colombia</p> <p>Perú: Etevensa y Diprel Perú</p>
		Restricciones legales en relación a tener una posición dominante en el mercado (caso Enersis en Chile o la necesidad de elegir entre distintas empresas privatizadas como en el caso EDELNOR-EDELSUR en Argentina o el hecho de que la legislación obligue a separar la propiedad en la generación y la distribución en Perú)

(continúa)

¹⁰⁵ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen directamente a través de Endesa España.

¹⁰⁶ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen a través de las empresas de controladas por Endesa España, especialmente a través de Enersis que ha sido utilizada como operador de expansión hacia otras economías regionales.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LA ENERGÍA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA II		
	OBJETIVOS- ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN ALCANCE LIMITACIONES-PROBLEMAS
UNIÓN FENOSA ¹⁰⁷	Desarrollar sistemas de gestión, exportación de servicios de consultoría e ingeniería. Introducirse en los mercados de generación, transporte y distribución de energía eléctrica	INVERSIÓN PRODUCTIVA ¹⁰⁸ : Bolivia: TDE Colombia: Coronación Eléctrica de la Costa Atlántica -CORELCA- y Empresa de Energía del Pacífico. Costa Rica: La Joya. Guatemala: DEOCSA y DEORSA República Dominicana: Empresa de Distribución de Energía Eléctrica Norte y Sur -EDENOR y EDESUR) Panamá: EDEMET y EDECHI Nicaragua: DISNORTE y SISSUR México: Naco-Nogales, Hermosillo, Aeropuertos del Pacífico, Dissnor (2000) Uruguay: Conecta CONSULTORIA ¹⁰⁹ Argentina, Chile, Uruguay, Brasil, Perú, Ecuador, Venezuela, Colombia, República Dominicana, salvador, Costa Rica, Panamá y Guatemala.

(continúa)

¹⁰⁷ Incluye también la división de Unión Fenosa Desarrollo y Acción Exterior (UFACEX), con una actividad importante en materia de consultoría eléctrica.

¹⁰⁸ Realizada a través de Unión Fenosa Internacional.

¹⁰⁹ A través de UFACEX.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LA ENERGÍA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA III			LIMITACIONES-PROBLEMAS
	OBJETIVOS- ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AU/DESEMPEÑO	
IBERDROLA	Acceder a mercados no maduros. Nuevas inversiones (greenfield) en especial en el mercado mexicano	<p>PARTICIPACIÓN DIRECTA ¹¹⁰:</p> <p>Argentina: Central Térmica de Güemes (1992), Brasil: Telefónica do Brasil -ex-Telesp- (1999), Telesudeste Celular (1998), Companhia Energética de Pernambuco (2000), Tele Leste Celular 91998), Companhia Distribuidora de Gas Rio de Janeiro (1997), Consorcio Guaraiana, Consorcio Tele Brasil Sul, CEG Rio (1997) Chile: Empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos (1999), Iberoamericana de Energía Colombia: Gas Natural ESO Guatemala: Compañía Eléctrica de Guatemala (1998), Navega.com</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA ¹¹¹:</p> <p>Brasil: Centrais Telefónicas de Ribeirao Preto, Telefónica Celular, Teletest Celular, Telebahia Celular, Telegipe Celular, Companhia energética do Rio Grande do Norte -COSERN-</p>	

(continúa)

¹¹⁰ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen directamente a través de Iberdrola.
¹¹¹ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen a través de la empresas participadas por Iberdrola

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LA ENERGÍA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA IV			
	OBJETIVOS- ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO	LIMITACIONES -PROBLEMAS
GAS NATURAL	Liderar el mercado de la distribución de gas e introducirse en el sector de la electricidad a través de un acuerdo con Endesa	PARTICIPACIÓN DIRECTA ¹¹² : Argentina: Gas Natural BAN (1992) , Brasil: Companhia Distribuidora de Gas de Rio de Janeiro (1997), CEG Rio (1997). Colombia: Gas Natural ESP (1997) , México: Gas Natural México	
		PARTICIPACIÓN INDIRECTA ¹¹³ : México: Metrogas	

(continúa)

¹¹² La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen directamente a través de Gas Natural, controlado por Repsol YPF.

¹¹³ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen a través de Gas Natural México.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR DE LA ENERGÍA CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA Y PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO			LIMITACIONES-PROBLEMAS
REPSOL	OBJETIVOS-ESTRATEGIAS	PARTICIPACIÓN DIRECTA ¹¹⁴	
	Posicionamiento estratégico en un mercado global más competitivo para generar mayor valor económico. Integrar la cadena de producción haciéndose con capacidad para estar presente en todas las fases. Operación estrella: Adquisición de YPF.	<p>Argentina: Yacimientos Petrolíferos Fiscales -YPF- (1999), Astra, Refinería San Lorenzo, Refinor, EG3 (1996), Polisor (1996), Pluspetrol Energy (1997), Transandino (2001), Profertil y Explotación y Producción de Vizcacheras (1996), Bolivia: Concesiones de explotación, Brasil: CEG y Riogas (1997), Yacimiento Albacora Leste (2000), Refinería REFAP (2000)</p> <p>Chile: Grupo Lipigas (2000), Gasoducto del Pacífico</p> <p>Colombia: Explotación y producción del Caño del Limón (1996), Gas Natural de Bogotá (1997), TRANSCOGAS (1998),</p> <p>Ecuador: Duragas (1998) México: Duragas y distribuidoras de gas natural de Nuevo Laredo, Saitillo (1996) y de Toluca, Guanajuato y Monterrey (1998),</p> <p>Perú: Refinería la Pampilla, Concesiones de explotación, Repsol Perú (1996)</p> <p>Trinidad y Tobago: Planta GNL y concesiones de explotación. Venezuela: Reservas de crudo y producción de Mene Grande, Quimare y Guarica (1997)</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA¹¹⁵:</p> <p>Argentina¹¹⁶: Gas Argentino -GASA-, Algas, Poligas Luján, EGS Asfaltos, Metrogas (1992).</p> <p>Brasil: Companhia Distribuidora de Gas de Rio de Janeiro, CEG Rio</p> <p>Colombia: Gas Natural ESP, Ecuador: YPF Ecuador, México: Gas Natural México, Metrogas, Perú: Solgas (1992)</p>	Leyes antimonopolio de Argentina que le obliga a desprenderse de una parte de las estaciones de servicio que intenta cambiar por refineries de PETROBRAS.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000, CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001, Durán, J.J. Multinacionales españolas en Iberoamérica: valor estratégico. Madrid, Editorial Pirámide. 1999 y Memorias de las distintas empresas. Actualizado con el Centro de Informaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas.

¹¹⁴ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen directamente a través de Repsol YPF.

¹¹⁵ La participación sobre el capital social se hace a través de empresas controladas por Repsol-YPF.

¹¹⁶ La participación en el capital social de las empresas latinoamericanas se hacen a través de Astra.

4.4.3. La internacionalización del sector financiero.

La internacionalización de los grandes bancos españoles, así como las importantes fusiones realizadas en los últimos años parece responder y producir importantes cambios estructurales en el sistema financiero español, europeo y en los mercados financieros mundiales.

Se puede destacar el estrechamiento de los márgenes que se han dado por la reducción de los tipos de interés¹¹⁷, la mayor competencia con las cajas de ahorro y otros bancos procedentes de países de la UE que cuentan con libertad para establecerse en la zona euro¹¹⁸, la sofisticación de la clientela, etc. así como otros elementos como la creciente inversión en tecnología que se está realizando, la globalización de las economías y la aparición de la banca por Internet que, sin duda, supone una revolución en el negocio financiero.

El fenómeno de la internacionalización del sistema financiero hacia América Latina ha sido una gran sorpresa ya que no podía imaginarse que la predecible expansión de la banca, una vez consolidado el mercado interior, iba a ir hacia la región latinoamericana, sino que se centraría en el mercado europeo y, en especial, en las economías más próximas como Portugal, Francia e Italia¹¹⁹.

La internacionalización de la banca es lo suficientemente compleja para que no quepa en un sólo marco teórico de forma que existen diversas tendencias desde las que se centran en el coste del capital, el seguimiento de los clientes en la expansión internacional, la regulación, la diversificación del riesgo, la internacionalización como estrategia de crecimiento, etc. no constituyendo ninguna de ellas un todo completo debido a la dificultad que supone explicar el doble carácter de empresa y agente destacado en la transferencia internacional de fondos. Sin embargo, de forma general, se admite que las funciones económicas de la internacionalización del sector bancario son¹²⁰:

- Transformar activos y pasivos, en términos de denominación de divisas, en tanto que la divisa preferida por prestatarios puede no coincidir con la de los prestamistas.
- Favorecer las transformaciones transfronterizas de las preferencias.
- Transformar los vencimientos de los activos y los pasivos.

¹¹⁷ Como indicador de representativo se puede señalar que el tipo de interés de intervención era del 13,19% en 1991 mientras que en noviembre de 1999 el Banco Central Europeo era del 3%. Este cambio en la autoridad competente en materia monetaria se debe a la entrada en vigor de la Unión Monetaria Europea el 1 de enero de 1999.

¹¹⁸ Véase capítulo II.

¹¹⁹ Esta apreciación se observa, por ejemplo, en Durán Durán, J.J. y Lamothe Fernández, P.: "El proceso de internacionalización de la banca española" en *Información Comercial Española. ICE*, número sobre la internacionalización de la empresa, núm. 692. Abril 1991. Pág. 187-203

¹²⁰ Davis, K. Y Lewis, M: "Foreign banks and the financial system" en *Australian Financial System Inquiry*, Commissioned and Selected Papers Part I. Australian Government. Camberra. 1989. Citado en

Uno de los primeros intentos de realizar una tipología es realizada por Grubel¹²¹ distinguiendo tres tipos de actividades que explican la internacionalización de la banca:

- "*Multinational retail banking*", que hace referencia a las operaciones realizadas por la entidad bancaria desde sus oficinas en el exterior con clientes locales en competencia directa con los bancos domésticos.
- "*Multinational services banking*", referida al establecimiento de oficinas bancarias en el exterior siguiendo la expansión multinacional de sus clientes.
- "*Multinational wholesale banking*", cuando existe una actividad bancaria global y su justificación deriva de las imperfecciones de la regulación en las transacciones.

Las dos primeras teorías se enmarcan dentro del campo de la organización industrial y la tercera en las teorías del comercio internacional. Aunque con posterioridad se han hecho distintas clasificaciones todas ellas se basan en esta primera apreciación. La internacionalización del sistema español hacia América Latina parece responder a un comportamiento de "*multinational retail banking*", pues su principal actividad es la banca comercial para atender al mercado local compitiendo directamente con los sistemas financieros nacionales.

La internacionalización del sistema financiero no es un fenómeno nuevo, desde una perspectiva histórica¹²² se puede decir que se está dando una re-internacionalización o re-globalización¹²³. La novedad está en la intensidad con la que se da a finales de siglo¹²⁴.

Centrándose ya en el caso de la internacionalización del sector financiero español en la década de los 90, este ha estado protagonizado por dos grandes grupos financieros españoles (BSCH y BBVA) que persiguen un mismo objetivo, es decir generar valor para los accionistas medido por la cotización en bolsa. Sin embargo, como se detallará a continuación, y pese a que la opción ha sido la misma, invertir en América Latina, se han seguido estrategias distintas en cuanto a la participación en las nuevas adquisiciones. Entre los retos que el sector tiene que afrontar ante la Unión Económica y Monetaria está alcanzar un mayor tamaño que les permita tener economías de escala y ahorrar costes para poder competir en un mercado único.

Berges, A., Ontiveros, E. Y Valero, F. J.: "La internacionalización de las cajas de ahorro" en Papeles de Economía. Núm 74-75, Pág. 55-81

¹²¹ Grubel, A.: "A theory of multinational banking" en Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, núm. 123, 1977, Pág 349-363. Citado en García Blansón, J.: "Internacionalización bancaria: paradigmas teóricos y teorías" Boletín Económico del ICE, núm 2556. Del 12 al 18 de junio de 2000. Pág. 29-40.

¹²² En la Edad Media (siglo XIV y XV aparecieron por ejemplo, los banking housing en Florencia que crecieron al amparo del comercio internacional y que se extendieron por toda Europa).

¹²³ Lothian J. R.: "The re-internationalization of banking and the financial system" en Managerial Finance, vol 23, núm. 2, 1977, pág. 25-41. Citado en Berges, A., Ontiveros, E. Y Valero, F. J.: Op. Cit.

¹²⁴ García Blansón, J.: "Internacionalización bancaria: paradigmas teóricos y teorías" Boletín Económico del ICE, núm 2556. Del 12 al 18 de junio de 2000. Pág. 29-40

El interés en la región latinoamericana, además de los factores señalados en el capítulo III¹²⁵, descansan en las nuevas oportunidades de negocio y por lo tanto de diversificación que ofrece en términos de mercados (menos bacarizados) y también en productos y servicios así como la amplia apertura y desregulación y la mejoría en los sistemas de supervisión bancaria¹²⁶. También resulta esencial la similitud de idioma y de cultura que ha permitido que la gestión española triunfe entre los clientes latinoamericanos con productos como el super-libretón del BBVA. En la siguiente tabla se muestran algunos indicadores que ponen de manifiesto el potencial de negocio bancario que ofrece América Latina.

Tabla. IV.28.

RATIOS DE BANCARIZACIÓN			
	TAMAÑO DEL SISTEMA FINANCIERO	POBLACIÓN MAYOR 18 AÑOS CON CUENTA CORRIENTE (%)	HABITANTES POR OFICINA (MILES)
ESPAÑA	100	95	1,1
ARGENTINA	63	35	8,4
BRASIL	312	48	19,4
CHILE	41	50	7,5
COLOMBIA	16	44	8,4
MÉXICO	97	35	12,5
PERÚ	15	37	27,1
VENEZUELA	9	49	8,6

Fuente: Información facilitada por el BSCH.

La internacionalización del sistema financiero español se ha realizado en dos fases, una primera en la que se dio un aumento en las alianzas y acuerdos de colaboración con otras entidades, fundamentalmente españolas o europeas¹²⁷, y una segunda fase en la que se inicia una rápida y agresiva expansión hacia el mercado latinoamericano sobre la base de buscar tamaño y competitividad, entrar en mercados en expansión¹²⁸, realizar una explotación global de recursos, capacidades organizativas y tecnológicas y diversificar de una forma adecuada el riesgo ajustándolo a la rentabilidad¹²⁹.

Se puede afirmar que la internacionalización de la banca española responde a la propia esencia del negocio en tanto que permite una generación continua de valor maximizando el beneficio y adaptándose continuamente a los cambios en el mercado.

¹²⁵ Básicamente elementos ligados a la oportunidad que ofrece el ciclo económico unido a las reformas estructurales realizadas en la década de los noventa.

¹²⁶ La ausencia de este elemento ha sido una característica típica de las décadas pasadas en América Latina. Al respecto se puede ver Livacic, E. y Sáez, S.: La supervisión bancario en América Latina en los noventa. Serie Temas de Coyuntura, núm. 10. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000

¹²⁷ El BBVA participa en Crédit Lyonnais, Crédit Agricole, Espirito Santo, BCP, Banca Intesa, etc. El BSCH tiene relaciones patrimoniales con Societé Générale, Grupo Champalimaud y San Paolo-IMI. Calderón, A. Y Casilda, R.: Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Serie desarrollo productivo. CEPAL. Santiago de Chile, Naciones Unidas. Septiembre de 1999.

¹²⁸ El mercado español comenzaba a ser un mercado maduro los cuales se caracterizan por tener bajas rentabilidades.

¹²⁹ Calderón, A. Y Casilda, R.: Op cit.

Las experiencias más importantes de internacionalización en el sector bancario¹³⁰ español han sido, por lo tanto, las del BSCH y el BBVA.

- Banco Santander Central Hispano (BSCH): En 1999 se fusionan el Banco Santander y el Banco Central Hispano hasta ese momento estos bancos mantenían estrategias diferentes de internacionalización. Tras la fusión se implanta la política del Banco Santander centrada en la adquisición de participaciones mayoritarias para tener la gestión de las empresas adquiridas sin realizar acuerdos con socios locales frente a la mantenida por el BCH basada en tener participaciones mayoritarias en entidades locales a través de acuerdos con socios estratégicos a los que se les concede la gestión local de las corporaciones.
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA): La estrategia de penetración del BBV, antes de la fusión de 1999 con Argentaria, se basaba en la adquisición de participaciones significativas en bancos líderes estableciendo acuerdos con socios locales. Aunque esto no garantizaba la propiedad, la gestión siempre estaba en poder de la compañía española. Tras la fusión se mantiene esta estrategia.

Como se ha mencionado con anterioridad el objetivo estratégico de los grupos financieros españoles que se han internacionalizado es generar valor para sus accionistas, hecho que se refleja, como anteriormente se ha señalado, en el aumento de la cotización en bolsa de las acciones del grupo. A continuación se muestra esta evolución.

Tabla. IV.29.

EVOLUCIÓN DE LA COTIZACIÓN BURSÁTIL											
Pesetas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
BSCH	381	332	350	492	475	420	521	1.066	1.448	1.890	2.076
BBVA	269	300	255	346	354	398	589	1.374	1.999	2.505	2.762

Fuente: Bolsa de Madrid

Nota: Los datos referidos a 1990 y 1991 corresponde a las cotizaciones del último día hábil del año y el resto de los años a la media calculada por la Bolsa de Madrid. Desde el 1 de enero de 1999 las acciones cotizan en euros. Para mantener la serie homogénea se han pasado a pesetas.

La estrategia de ambos grupos les ha llevado a situarse entre los primeros puestos, cuando no en este, de los sistemas financieros locales. Es decir, se busca duplicar la situación adquirida en el mercado español donde estas entidades son los grupos que protagonizan la actividad financiera. Este hecho se aprecia en la siguiente tabla:

¹³⁰ Para obtener más información se puede consultar. Calderón, A. Y Casilda, R.: Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Serie desarrollo productivo. CEPAL. Santiago de Chile, Naciones Unidas. Septiembre de 1999, CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 2000. Y las Memorias de los bancos referidos. Igualmente se agradece a los grupos BBVA y BSCH la información facilitada en el curso de verano celebrado en la Residencia de La Cristalera (Universidad Autónoma de Madrid) en julio del año 2000.

Tabla. IV.30.

RANKING BSCH y BBVA EN AMÉRICA LATINA.				
Argentina ¹³¹	BSCH	2º en banca privada	BBVA Francés	2º en banca privada
Brasil ¹³²	BSCH	3º en banca privada ¹³³	BBVA Brasil	13º
Bolivia	BSCH	1º		
Colombia ¹³⁴	BSCH	8º	BBVA Ganadero	5º
Chile ¹³⁵	BSCH	1º	BBVA BHIF	7º
México ¹³⁶	BSCH	3º	BBVA Bancomer	1º ¹³⁷
Panamá	BSCH		BBVA Panamá	10º
Paraguay	BSCH	8º	BEX Paraguay	3º
Perú ¹³⁸	BSCH	4º	BBVA Continental	3º
Puerto Rico	BSCH	2º	BBVA Puerto Rico	4º
Uruguay	BSCH	4º	Francés y BEX	6º
Venezuela ¹³⁹	BSCH	3º	BBVA Provincial	1º

Fuente: BSCH y BBVA

Pese a que la banca comercial constituye el principal negocio de los grupos financieros en América Latina han iniciado su diversificación introduciéndose en distintos negocios como la banca de inversión, los seguros y sobre todo los fondos de pensión. El BSCH participa en la prestación de servicios de prestación social en Argentina, Chile, México, Perú y Uruguay y en la banca de inversiones con una oficina en Nueva York que capta recursos para canalizar recursos con destino en América Latina. Pese a que en España tiene participación en empresas de telecomunicaciones¹⁴⁰, energía¹⁴¹ y construcción¹⁴², no ha realizado en la región planes activos de búsqueda de inversiones en sectores no financieros.

El BBVA también ha diversificado su negocio con el objetivo principal de reducir el riesgo de su cartera concentrada en pocos bancos comerciales. La participación en la previsión social fue el principal aporte de Argentaria en la formación del grupo BBVA en relación a los negocios en América Latina. En la actualidad tiene presencia en Chile, Argentina, México, Bolivia, Colombia, Perú, El Salvador y Ecuador. Se han desarrollado unidades de negocio en

¹³¹ En 1998, los entonces BS, BCH y BBV representaban el 39% del los bancos extranjeros de Argentina.

¹³² El Banco Santander y el BBV, en 1998 antes de sus correspondientes fusiones, suponían el 6% de la banca extranjera.

¹³³ Tras la compra de Banespa. Antes de esta operación ocupaba el quinto puesto de la banca privada.

¹³⁴ El BS y el BBV controlaban en 1998 el 59% de la banca extranjera localizada en Colombia.

¹³⁵ El BS, BCH y BBV representaban el 46% del los bancos extranjeros en 1998.

¹³⁶ En 1998, el BS, BCH y BBV representaban el 33% del los bancos extranjeros, porcentaje incrementado tras las adquisiciones de Serfin por el BSCH (1.560 millones de dólares) y Bancomer por el BBVA (1.400 millones de dólares).

¹³⁷ Con la compra de Bancomer (el primer banco del sistema financiero), el BBVA se convierte en el primer grupo financiero de México con el 26,1 de las captaciones y el 26,5% de las colocaciones a fecha de 31 de diciembre de 1999. En abril de 2001 el BBVA amplía su participación en BBVA Bancomer alcanzando el 48,5% del capital tras el desensolvo de 548 millones de dólares.

¹³⁸ En 1998, los entonces BS, BCH y BBV representaban el 38% del los bancos extranjeros

¹³⁹ El 34% de los bancos extranjeros en 1998 estaban participados por el BBV y el Banco Santander.

¹⁴⁰ Retevisión, Cableuropa, Airtel y Antena 3 TV.

¹⁴¹ Endesa, Cepsa, Unión Fenosa y Aguas de Valencia.

¹⁴² Dragados, Vallehermoso y Urbis.

banca de empresa y corporativa en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Puerto Rico y Venezuela, así como banca institucional en Colombia y México.

En resumen los grandes grupos financieros españoles han buscado en América Latina el aprovechamiento de un mercado con un importante potencial de rentabilidad, dados sus bajos índices de bancarización, comenzando por las economías de un menor tamaño como Chile, Argentina, Perú, Colombia, etc. para posteriormente afrontar los grandes retos de mercados financieros más amplios como el mexicano¹⁴³ o el brasileño¹⁴⁴. Además, aunque el negocio principal es la banca comercial, inician la diversificación de las actividades con la participación en los sistemas de pensiones.

¹⁴³ En 1999 con la adquisición de Serfin por parte del BSCH (1.560 millones de dólares) y de Bancomer por parte del BBVA (1.850 millones de dólares). Además estas inversiones se han ampliado, por ejemplo en el caso del BBVA ampliando su participación en BBVA Bancomer a la vez que el presidente del BCSC, E. Botín, anunciaba al presidente V. Fox la intención desinvertir 250 millones de dólares en el país latinoamericano. El País, 5 de abril de 2001. Por otro lado, el grupo Citigroup anunció la intención de adquirir Banamex a fecha de 18 de mayo pagando 12.500 millones de dólares (sería la operación mayor de adquisición registrada en México) según la publicación de Financial Times.

¹⁴⁴ En 2000 con la adjudicación de más del 30% del capital social de Banespa (3.550 millones de dólares) que fue privatizado. Para ver más información sobre esta operación consultar: CEPAL: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe: informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 50.

Tabla. IV.31.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR FINANCIERO CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA I		
	OBJETIVOS-ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO
BANCO SANTANDER	Acceso al mercado en solitario a través de participaciones mayoritarias y sin acuerdos con socios locales. Diversificación del negocio desde la banca comercial a las Administradoras de Fondos de Pensión y banca de inversión.	<p>Argentina: Río de la Plata (1997), APJF Orígenes</p> <p>Brasil: Banco Santander de Brasil (antes Banco Geral do Comercio) (1997), Banco Noroeste (1998), Banco Santander Meridional (2000),</p> <p>Chile: Banco Santander Chile (1996), APF Summa Bansander</p> <p>Colombia: Banco Santander de Colombia (1997),</p> <p>México: Banco Santander Mexicano (1996), Afore Santander Mexicano, Afore Genésis</p> <p>Perú: Banco Santander Perú (1995), APF Nueva Vida</p> <p>Puerto Rico: Banco Santander de Puerto Rico (1996),</p> <p>Uruguay: Banco Santander de Uruguay, Santander AFAP</p> <p>Venezuela: Banco de Venezuela (1997)</p>
BANCO CENTRAL HISPANO ¹⁴⁵	Presencia en el mercado a través de adquisiciones mayoritarias en asociaciones con un socio estratégico ¹⁴⁶ . Diversificación hacia los fondos de pensión (sin mucho éxito).	<p>Argentina: Banco Tornquist (1996), Banco de Galicia y Buenos Aires (1998),</p> <p>Bolivia: Banco Santa Cruz (1998),</p> <p>Chile: Banco Santiago (1991),</p> <p>México: Grupo Financiero Bital (1996), Panamá: Centrobanco Hispano Panamá,</p> <p>Paraguay: Banco de Asunción (1996),</p> <p>Perú: Banco del Sur (1996),</p> <p>Puerto Rico: CBH Internacional,</p> <p>Uruguay: Eurobanco (1996)</p>
		<p>LIMITACIONES/ PROBLEMAS</p> <p>Aumento del riesgo de la cartera accionaria, complicación en la gestión del Grupo y alto precio pagado por algunas adquisiciones como el Banco Osorno (Chile) o el Banco Río de la Plata (Argentina).</p> <p>Aumento del riesgo de cartera. Más vulnerables a sufrir los efectos de las crisis financieras globales.</p>

(continúa)

¹⁴⁵ Tras la fusión con el Banco de Santander ha primado la estrategia de este último

¹⁴⁶ Uno de sus principales socios ha sido la alianza con el Grupo Luksic a través de la participación en la sociedad O'Higgins Central Hispano en Chile.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR FINANCIERO CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA II			
	OBJETIVOS-ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO	LIMITACIONES/PROBLEMAS
BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO ¹⁴⁷	Incremento de valor de la firma (medido a través de la cotización de la acción) Asume la estrategia del Banco de Santander con participaciones mayoritarias (85% de media) en los bancos que adquiere. Colaborar en la construcción del sistema financiero único en Europa a través de alianzas con bancos europeos (se requiere un tamaño crítico para poder participar en dichas alianzas)	<p>PARTICIPACIÓN DIRECTA¹⁴⁸</p> <p>Argentina: Patagon.com (2000), APJF Orígenes</p> <p>Brasil: Banco del Estado de Sao Paulo -BANESPA- (2000).</p> <p>Colombia: Fondo de Pensiones y Cesantías (2000), Bancoquía.</p> <p>Perú: Banco Mercantil Interamericano</p> <p>México: Grupo Financiero Serfin (2000)</p> <p>Venezuela: Digicel (2000).</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA¹⁴⁹</p> <p>Argentina: AFJP Porvenir, Banespa Argentina</p> <p>Brasil: Banco Noroeste, Nov@, Conglomerado Financiero Meridional, Banco Meridional, Banco Bozano Simosen</p> <p>Perú: Banco del Sur</p> <p>Venezuela: Banco Caracas</p>	Aumento del riesgo de cartera. Más vulnerables a sufrir los efectos de las crisis financieras globales.

(continúa).

¹⁴⁷ Se han mantenido los bancos por separado ya que la fusión se produce en 1999 y la gran mayoría de las adquisiciones se han realizado con anterioridad a esta fecha. En la actualidad se encuentran integrados los activos del BS y el BCH formando el BSCH. Todas aquellas adquisiciones que aparecen sin fecha se incluyen en el apartado del BSCH como entidad consolidada debido a que no ha sido posible establecer exactamente en que año y a que entidad pertenecían.

¹⁴⁸ Controlado directamente por el BSCH.

¹⁴⁹ Controlado directamente por alguna entidad perteneciente al Grupo BSCH.

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR FINANCIERO CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA III		
	OBJETIVOS-ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO
BANCO BILBAO-VIZCAYA	Posición de liderazgo sin necesidad de tener una propiedad mayoritaria. Acceso a través de acuerdos con bancos líderes y acuerdos con socios locales. Diversificación de su actividad desde la banca comercial a los Fondos de Pensión, Compañías de Seguros y la introducción en el sector de las telecomunicaciones	LIMITACIONES/ PROBLEMAS
		Aumento del riesgo de cartera. Más vulnerables a sufrir los efectos de las crisis financieras globales.
ARGENTARIA	Especialización en fondos de pensión y presencia en banca comercial	<p>Argentina: BBV Banco Francés (1996), Corp Banca Argentina (1999), AFJP Consolidar</p> <p>Brasil: BBV Brasil (antiguo Excel-económico) (1998),</p> <p>Bolivia: Previsión BBV</p> <p>Chile: BHIF (1998),</p> <p>Colombia: Banco Ganadero (1996), Banco Nacional de Comercio (1998) se integra al Ganadero, Horizonte Previsión</p> <p>México: BBV México (ex Probusa) (1995) con participación minoritaria desde 1991, Afore Profuturo</p> <p>Perú: Banco Continental (1995), Horizonte Previsión</p> <p>Panamá: BBVA Panamá (1982)</p> <p>Puerto Rico: BBV Puerto Rico (1995), Uruguay: Banco Francés.</p> <p>Venezuela: Banco Provincial (1997) integra al Banco de la Provincia, Banco de Lata, Banco Popular de los Andes y Banco de Accidente.</p>
		<p>Argentina: Grupo Sombra (previsión global), Exterior de América.</p> <p>Chile: Banco Exterior de Chile</p> <p>Colombia: Porvenir Previsión</p> <p>Ecuador: Genesis Previsión</p> <p>El Salvador: Porvenir Previsión, Máxima Previsión</p> <p>Bex América: presencia en Argentina, Chile, Brasil y Paraguay. Extebandes: presencia en países andinos</p>

(continúa)

MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL SECTOR FINANCIERO CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA IV		
	OBJETIVOS-ESTRATEGIAS	PRESENCIA EN AL/DESEMPEÑO
BBVA ¹⁵⁰	Incrementar el valor de la firma, medido en términos del precio de la acción. La estrategia seguida es el incrementar la dimensión para operar en óptimas condiciones de competitividad y eficiencia en el mercado doméstico y Europa ¹⁵¹	<p>PARTICIPACIÓN DIRECTA¹⁵²:</p> <p>Argentina: Corporación Banca Argentina (1999)</p> <p>Chile: APF Provida (1999)</p> <p>México: Probursa</p> <p>Venezuela: Banco Lara</p> <p>PARTICIPACIÓN INDIRECTA¹⁵³:</p> <p>Tiene participación en Telefónica y Repsol-YPF por lo que de forma indirecta participa en todas sus adquisiciones.</p> <p>Colombia: APF Porvenir</p> <p>México: Bancomer (2000)¹⁵⁴</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000, Durán, J.J. Multinacionales españolas en Iberoamérica: valor estratégico. Madrid, Editorial Pirámide. 1999, Calderón, Al y Casilda, R.: Grupos Financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Red de Inversiones y estrategias Empresariales. Serie Desarrollo Productivo, núm. 59. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999 y Memorias de las distintas empresas. Actualizado con el Centro de Informaciones de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, Naciones Unidas.

¹⁵⁰ Se han mantenido los bancos por separado ya que la fusión se produce en 1999 y la gran mayoría de las adquisiciones se han realizado con anterioridad a esta fecha. En la actualidad se encuentran integrados los activos del BBV y Argentaria formando el BBVA. Todas aquellas adquisiciones que aparecen sin fecha se incluyen en el apartado del BSCH como entidad consolidada debido a que no ha sido posible establecer exactamente en que año y a que entidad pertenecían.

¹⁵¹ Llama la atención que en la carta de los presidentes publicada en las Memorias correspondientes al año 1999 se hace referencia a la expansión en el mercado nacional y Europa como mecanismo para incrementar el valor pero no así a América Latina.

¹⁵² Controlado directamente por el BBVA.

¹⁵³ Controlado directamente por alguna entidad perteneciente al Grupo BBVA.

¹⁵⁴ A través de Probursa del que detenta el 67,9%.

APÉNDICE AL CAPÍTULO IV

En este apéndice se recoge la carta enviada por José Manuel García de la Cruz solicitando información sobre las fuentes estadísticas que recogen las salidas de capital de España hacia América Latina. Especialmente se solicitaba datos correspondientes a las salidas de capitales por el concepto de inversiones directas, según los datos del Registro de Caja, hacia América Latina y de forma desagregada para las economías de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela.

Igualmente se incorpora la contestación que Dña. Ana Sánchez, jefa del Servicio de Pagos del Banco de España remitió a través del correo electrónico, negando la existencia de la información desagregada a nivel de países, más allá de la publicada a través de los anuarios del Servicio de Balanza de Pagos, Eurostat y la OCDE.

Dña. Ana Sánchez
Jefa del Servicio de Balanza de Pagos
BANCO DE ESPAÑA

Cantoblanco, 30 de mayo de 2000

Estimada Sra.:

Me dirijo a Ud. con la solicitud de información estadística relativa a las inversiones directas españolas en América Latina necesaria para la realización de una tesis doctoral que me encuentro dirigiendo.

La tesis referida estudia "La internacionalización de la economía española hacia América Latina" y estudia la relación entre los procesos de apertura externa y privatización de los sectores públicos empresariales en España y en el conjunto de las economías latinoamericanas, particularmente en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, y Venezuela.

Como puede suponer, un elemento fundamental del análisis es el correspondiente a la evolución de las inversiones españolas en la economía americana, y como le anticipé es sobre esto para lo que solicito su colaboración.

La investigadora, Dña. Ángeles Sánchez Díez, ha revisado como fuentes de información estadística, las siguientes:

Balanza de Pagos de España, desde 1980 a 1998,
Boletín de Información Comercial Española, desde 1980.
European Union Direct Investment, Data 1988-1998. Eurostat.
International Direct Investment, Statistic Year Book, (OCDE), desde 1994.

Como resultado se ha completado una serie de datos cuya fuente es el Registro de Caja: para el periodo 1990-1991, en pesetas para América Latina y los siguientes países: Argentina, Colombia, Chile, Brasil y México; para los años 1992-1998 para la región, para los países anteriores y también para Venezuela, en ecus. No se ha podido disponer de ninguna cifra sobre las inversiones realizadas en Perú.

La solicitud es, por lo tanto, de datos correspondientes a las salidas de capitales por el concepto de inversiones directas, según los datos del Registro de Caja, hacia América Latina y a los países indicados (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela), en pesetas y si es posible en euros (ecus) o dólares. Igualmente, si es factible, nos gustaría disponer de cifras correspondientes a ejercicios anteriores a 1980, desde 1970, por ejemplo.

En la confianza de que esta solicitud pueda ser atendida por el Servicio de su dirección, queda a su disposición, agradeciéndole su interés y atención prestada,



*Fdo.: José Manuel García de la Cruz
Profesor titular de Universidad*

*José Manuel García de la Cruz
Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Madrid
Carretera de Colmenar Viejo, Km. 15, 28049 Madrid
Tel: 91.397.39.44
C.elec.: manuel.garcruz@uam.es*

From postmast Wed Jun 7 11:45:54 2000
From: bal.pagos@bde.es
>Received: (from m400@localhost)
by smesvl.bde.es (8.9.1/8.9.1) id LAA38368
for manuel.garcruz@uam.es; Wed, 7 Jun 2000 11:34:12 +0200
Date: 7 Jun 2000 11:34 GMT+0200
Priority: normal
*P1-Message-ID: es*400net*bde;20000607113816*
Original-Encoded-Information-Types: IA5-Text
To: manuel.garcruz@uam.es
Subject: Solicitud de información estadística

Muy Sr mio:

En respuesta a su carta solicitando información estadística relativa a inversiones españolas en América Latina , le comunico que esta oficina no dispone de mas información estadística sobre distribución geográfica de las inversiones que la que se publica anualmente en la publicación monografía de "La Balanza de Pagos de España", y la que se envía a Eurostat y que aparece publicada en las fuentes de información que Vd. incluye en su carta.

Asimismo, le recuerdo que los datos sobre inversiones españolas en el exterior, que elabora esta oficina y que se manejan en dichas fuentes, son datos de balanza de pagos y no de registro de caja, que no existen en la actualidad. Creo que, en las publicaciones a las que se refiere en su carta, tiene Vd toda la información disponible sobre el tema.

Atentamente.

Ana Sánchez
Jefa de la Oficina de Balanza de Pagos
E-mail: bal.pagos@bde.es

CAPÍTULO V. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: CONTRASTACIÓN EMPÍRICA DEL PARADIGMA ECLÉCTICO EN EL CASO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA HACIA AMÉRICA LATINA.

En este capítulo se realiza un análisis de la importancia de los distintos factores que desde la perspectiva teórica más amplia, la teoría ecléctica, se considera para explicar los procesos de internacionalización de la empresa vía inversión directa. El objetivo es establecer una jerarquía en la importancia (fundamentales, de importancia media y no determinantes) que a un conjunto de variables preseleccionadas dan los propios protagonistas del fenómeno, los empresarios, así como un grupo de investigadores. Con los resultados se reforzaran los elementos analizados en los capítulos previos, es decir las transformaciones de la economía española y de la realidad latinoamericana.

Existen otros estudios que, con distintas metodologías y en ocasiones distintos resultados, analizan el mismo fenómeno. Se puede destacar el realizado por Cazorla Papis¹, Durán², Fernández y Casado³, Gallo y Segarra⁴, López⁵, Suarez-Zuloaga⁶, Campa y Guillén⁷. Existen otros estudios referidos a la internacionalización de economías europeas, es especial de la francesa, con metodología basada en la realización de encuestas. Entre ellos se pueden señalar los elaborados por J. Santiso⁸ sobre la base de las encuestas realizadas por la Oficina Europea del Banco Interamericano de Desarrollo en los años 2000 y 2001.

¹ Cazorla Papis, L.: "La inversión directa de la PYME industrial española en los países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes" En Información Comercial Española, núm. 761, Número sobre las Estrategias de implantación en el exterior, marzo-abril. 1997. Pág. 49-66.

² Durán, J.J.: "Decisiones de IED de la empresa española 1979-1985" en Información Comercial Española, núm. 643, marzo de 1987. Pág. 73-86.

³ Fernández, C.M. y Casado, M.: "La internacionalización de las empresas innovadoras madrileñas: en Información Comercial Española, núm. 726, febrero de 1994. Pág. 77-97.

⁴ Gallo, M.A. y Segarra, J.A.: "La tendencia en la internacionalización de la empresa" en Información Comercial Española, núm. 643, marzo de 1987. Pág. 87-90.

⁵ López, C.: "La internacionalización de la empresa española mediante inversión extranjera directa. 1988-1994: análisis de los factores determinantes". Comunicación presentada al VI Congreso Nacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa. La Coruña, 15 al 17 de septiembre de 1996.

⁶ Suarez-Zuloaga. "La internacionalización productiva de las empresas españolas. 1991-1994." En Información Comercial Española. Núm. 746. 1995. Pág. 89-103.

⁷ Campa, J.M.: y Guillén, M.F.: "Evolución y determinantes de la IED por empresas españolas" en Papeles de Economía Española, núm. 66. 1996. Pág. 235-247.

⁸ Santiso, J.: "En busca del dorado de las Américas: la internacionalización de las multinacionales y de las PYMEs francesas hacia América Latina" en Documento de trabajo. Centre d'Etudes et de recherches internationales. Fondation Nationale des Sciences Politiques. Institut d'etudes politiques de Paris. Paris. 2001.

5.1.- La internacionalización de la empresa española: la visión desde el ámbito empresarial

Para identificar los elementos fundamentales dentro de las estrategias empresariales de expansión exterior hacia América Latina en España, teniendo como soporte los resultados de las encuestas realizadas, se analizan las opiniones del sector empresarial en referencia a las ventajas de propiedad (proceden de la mayor habilidad de la empresa frente a la competencia para obtener una mayor renta por la adquisición o creación de activos, bienes o servicios), ventajas de internalización (factores internos a la empresa que explican la inversión directa de las empresas como resultado de un proceso de sustitución de transacciones realizadas en el mercado por transacciones realizadas internamente en la empresa. Buscan la mejora de la posición estratégica en los mercados internacionales disminuyendo los costes de las imperfecciones del mercado) y las ventajas de localización (elementos que hacen atractivo una economía como destino del capital productivo). Se incorporan los elementos referidos al desempeño de la década de los noventa así como las perspectivas existentes para el periodo 2000-2005⁹.

Previamente se analiza la estructura general de la muestra que ha contestado a la encuesta de tipo A incluyendo básicamente el análisis de los bloques 1 (Características de la empresa) y 2 (Características de las inversiones directas en Iberoamérica)¹⁰.

En la muestra que sirve de base para el análisis realizado en esta investigación el 44,8% son PYMEs (menos de 500 trabajadores) y el 55,2 % grandes empresas (más de 500 empleados). Los resultados no se ponderan, es decir, que tienen el mismo peso las opiniones de unas y de otras empresas, pese a que un porcentaje mayoritario de las salidas de capital de España hacia América Latina es realizado por las grandes multinacionales.

Sin embargo, entre los objetivos de esta tesis está definir el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas en sus estrategias de expansión internacional en tanto que se entiende que serán la clave del futuro de la internacionalización de la economía española, por lo que la opinión de éstas se considera, cualitativa y cuantitativamente, de la misma importancia que la de los actuales protagonistas del proceso.

La gestión de los órganos directivos de la empresa está en su mayoría (92,6%) compuesta por más del 50% de personas españolas, es decir la gestión se controla directamente desde España.

⁹ Como anteriormente se ha señalado no se incluye el análisis de las ventajas de internalización en el periodo 2000-2005.

¹⁰ Ver anexo estadístico II.

El esfuerzo innovador, medido en términos de porcentaje de facturación que se destina a la investigación y el desarrollo, se sitúa para 40,7% de las empresas por debajo del 1% y con unos niveles más elevados se encuentra el 22,2% de las empresas (entre el 1% y el 1,99%), y el 18,5% (entre el 2% y el 4,99%). El 14,8% destina entre el 5% y el 10% de su facturación a I+D y tan sólo un 3,7% más del 10%. El esfuerzo innovador en España se sitúa por debajo de la media de la OCDE y la Unión Europea¹¹ aunque existe una tendencia a la mejoría (pasando en España el porcentaje de gasto bruto en I+D/PIB del 0,86% en 1997 al 0,88% en 1998) que se ve impulsada desde el ámbito institucional (nacional y comunitario) a través de distintos programas transversales que definen a la innovación tecnológica como de "interés prioritario".

La tecnología utilizada es mayoritariamente de procedencia nacional (66,7%), seguida de la de origen comunitaria (25,9%). Tan sólo un porcentaje que se puede considerar residual (7,4%) acude a tecnología mayoritariamente extra-comunitaria.

Las empresas españolas se muestran conservadoras en el tipo de inversión que realizan en América Latina, en tanto que tan sólo el 14,8% de estas realizan inversiones en sectores complementarios a la actividad principal que desarrollan en España, no habiéndose encontrado ninguna que lo haga en sectores distintos. El 96,3%¹² de las empresas se han internacionalizado invirtiendo en el mismo sector económico en el que operan en España.

Con independencia del ámbito donde se realice la inversión (sectores complementarios, etc.) se puede analizar que tipo de inversión realiza. Las empresas españolas invierten principalmente en actividades productivas (69% del total), seguidas distantes de las realizadas en ensamblaje (48,3%), prestación de servicios a clientes locales y apoyo y distribución (33,3% ambos tipos). De forma residual se realizan inversiones para prestar servicios para la casa matriz en España (13,8%) y para la producción de componentes que posteriormente se integran a un producto final en España (3,4%). El tipo de inversión realizada tiene relación con el lugar de destino de estas, así en otros estudios¹³ se afirma que el capital destinado a la UE en el periodo 1988-1994 se concentraba en actuaciones de comercialización y distribución frente a la concentración en actividades productivas de América Latina, o de forma más general como en los países desarrollados, el objetivo principal

¹¹ El gasto bruto en I+D sobre el PIB en 1997 fue del 0,866% en España frente al 2,21% de la OCDE y el 1,82% del a UE según los datos publicados en OCDE: Main Science Technology Indicators. París. OCDE. 1999.

¹² Hay que tener en cuenta que hay empresas que pueden realizar inversiones en el mismo sector y en sectores complementarios. Esta es la razón por la que la suma de los porcentajes aquí señalados no suman 100.

¹³ López Duarte, C. Y García Canal, E.: "Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos" en Información Comercial Española, núm. 761 sobre estrategias de implantación en el exterior, marzo-abril 1997. Madrid. 1997. Pag. 17-31.

era la instalación de redes de distribución frente a las actividades productivas y comerciales de los países desarrollados¹⁴.

5.1.1.- Análisis general de la muestra

Las ventajas de propiedad de las empresas españolas con inversiones en América Latina son las mejor valoradas¹⁵ respecto a otros elementos como las ventajas de internalización o localización, aunque si bien es posible realizar multitud de matizaciones. Este hecho pone de manifiesto la buena concepción que el sector empresarial tiene de sí mismo, frente a concepciones más pesimistas que han existido con anterioridad. Es decir, en cierta medida se puede afirmar que el sector empresarial es lo suficientemente maduro como para iniciar sin problemas su expansión internacional. Las ventajas de propiedad del sector empresarial español se puede identificar con la modernización de las estructuras económicas en España como resultado de las distintas medidas de política económica que se han implementado y que se han desarrollado en el capítulo II de esta tesis.

Entre las ventajas de propiedad cabe diferenciar los actores propios de la empresa, el posicionamiento en el mercado, la respuesta competitiva de la empresa y la competitividad de ésta, diferenciando distintos elementos en cada uno de ellos (ver tabla V.I).

Entre los factores determinantes en el proceso de internacionalización de las empresas españolas destacan los activos propios de la empresa tales como la tecnología, la experiencia, la capacidad directiva de gestión y la formación del personal que reflejan, en cierta medida, los resultados de políticas de modernización del tejido empresarial centradas en la innovación tecnológica, la formación de recursos humanos, etc. que se han venido apoyando desde las esferas nacionales y comunitarias.

Entre los elementos ligados al posicionamiento en el mercado los elementos determinantes son la cuota de mercado, la calidad de los productos y los servicios y la imagen de la empresa. Las empresas españolas, a través del desarrollo de políticas que tienen por objeto el incremento de la competitividad, se han visto en mejores condiciones para abordar mercados externos pudiéndose hacer con ciertas características necesarias para una empresa para salir a los mercados externos. Finalmente entre los ligados a la respuesta competitiva de

¹⁴ Ver Cazorla Papis, L.: "La inversión directa de la PYME industrial española en los países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes" En *Información Comercial Española*, núm. 761. Número sobre las Estrategias de implantación en el exterior, marzo-abril. 1997. Pág. 49-66.

¹⁵ Este hecho también se aprecia en la investigación de Campa y Guillén (Campa, J.M.: y Guillén, M.F.: "Evolución y determinantes de la IED por empresas españolas" en *Papeles de Economías Española*, núm. 66. 1996. Pág. 235-247.) quienes afirman que "la pauta de IED por parte de las empresas españolas puede explicarse en términos de acumulación de activos creados, tales como la tecnología, las marcas y las ventajas comparadas en el comercio internacional. [...] la expansión (de las empresas) descansan, en la mayoría de los casos, sobre la base de ciertos activos tecnológicos o comerciales. Pero las pautas de inversión obedecen también a factores de localización y de internalización".

la empresa destaca su proyección internacional, la diversificación de su producción y el conocimiento previo del mercado. En este sentido los instrumentos de promoción de la internacionalización encaminados al mejor conocimiento de los mercados externos y de los competidores parecen haber tenido su utilidad de forma que las empresas que invierten en América Latina consideran estos elementos unas de las ventajas propias de su empresa.

Es decir, los elementos estratégicos (conocimiento de mercado, cuota de mercado, capacidad directiva, etc.) que permiten una buena ubicación en los mercados cada vez más globalizados, así como los que permiten mantener la competitividad en el futuro (tecnología, proyección internacional, etc.) tienen una buena valoración por parte del sector empresarial al analizar donde reside la fortaleza de su empresa.

Con una valoración media, aparecen elementos ligados desde distintas perspectivas a la financiación de la empresa, como por ejemplo la propia capacidad financiera de ésta (como activo de la empresa), los precios y los costes de producción (como competitividad de la empresa) y, no directamente relacionado con lo anterior, la capacidad para desarrollar nuevos productos para el mercado local o mundial. Se pone de manifiesto el espacio existente en la actualidad para profundizar las reformas en los sistemas de financiación de las empresas españolas. Para las capacidades de desarrollo de nuevos productos se detecta la existencia de una valoración diferenciada de este elemento¹⁶. Las discrepancias se explican de forma fundamental por la pertenencia a distintos sectores económicos¹⁷, de forma que las empresas que realizan su actividad en servicios consideran el desarrollo de nuevos productos una ventaja de propiedad muy importante, frente a la escasa importancia que tienen para la industria manufacturera. De forma menos significativa se detectan diferencias según el tamaño de la empresa donde las de un tamaño mayor le conceden una mejor valoración.

Por el contrario también existen elementos con escasa valoración para los empresarios al preguntarse por la fortaleza de su empresa, es decir por sus ventajas de propiedad, éstas son básicamente la eficiencia productiva y el control de los canales de producción. En este sentido se pueden identificar cuales pueden ser las próximas líneas a desarrollar por parte de las autoridades que deben ir dirigidas a reforzar las eficiencia de las cadenas productivas y el control de los canales de distribución.

¹⁶ El valor de la mediana y la moda es significativamente distinto.

¹⁷ Se han hecho análisis según el tamaño de la empresa, el país de destino de la IED, el tipo de inversión y el sector económico.

Tabla V.1

VENTAJAS DE PROPIEDAD	
FACTORES DETERMINANTES ¹⁸	MEDIANA Y MODA
Activos propios de la empresa	
Tecnología	4 - 4
Experiencia	4 - 4
Capacidad directiva de gestión	4 - 4
Formación del personal	4 - 4
Posición en el mercado	
Cuota de mercado	4 - 4*
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4
Imagen	4 - 4
Respuesta competitiva	
Proyección internacional	4 - 4
Diversificación del producto	4 - 4
Conocimiento previo del mercado	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁹	
Activos propios de la empresa	
Capacidad financiera	3 - 3
Competitividad de la empresa	
Precios	3 - 3
Coste de producción	3 - 3
Respuesta competitiva	
Nuevos productos	3 - 1 ²⁰
FACTORES NO DETERMINANTES ²¹	
Competitividad de la empresa	
Eficiencia productiva	2 - 1
Posición en el mercado	
Control canales de distribución.	2 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las ventajas de internalización recogen los elementos que hacen que resulte rentable sustituir operaciones en los mercados internacionales por operaciones interiores a las multinacionales dados los fallos de mercado existentes, es decir las ventajas que se pueden obtener como consecuencia de la realización de inversión directa. Se puede distinguir elementos estratégicos, variables que mejoran las condiciones de producción y aquellos encaminados a mejorar los resultados de las empresas. Destacan los elementos que pueden definir la estrategia de la empresa tales como el posicionamiento estratégico de éstas en los mercados o la imagen que tengan.

El posicionamiento estratégico que las empresas, y en especial las grandes empresas como se verá con posterioridad²², es uno de los elementos junto con la imagen, que las empresas esperan obtener del proceso de expansión internacional. Está íntimamente ligado con la necesidad de alcanzar una buena posición ante los retos que abre la Unión Monetaria,

¹⁸ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

¹⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

²⁰ El mayor de los valores de la moda es el 3.

²¹ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

²² La mediana ligada a la variable del posicionamiento estratégico para el colectivo de las PYMEs es 4 y para las grandes empresas 5.

aunque si bien no hay que caer en el error de considerarlo como una panacea universal por si misma, ya que se requiere un gran esfuerzo a realizar por parte de las empresas para adaptarse a los cambios de contexto que esto supone.

Por otro lado, las empresas españolas persiguen una mejora en la imagen a nivel internacional pudiendo señalar como ejemplos los cambios realizados en los logotipos de algunas multinacionales como Telefónica que ha introducido uno donde se suprime la tilde con el fin de que en países donde no existe no se pueda asociar con elementos extranjeros (especialmente por la importancia de la marca en el mercado brasileño), o Repsol-YPF que ha incorporado el nombre de la empresa adquirida en Argentina, o el mantenimiento de los nombres de bancos locales más la especificación del grupo BBVA para no perder la buena imagen que las adquisiciones realizadas tenían en los sistemas financieros de los países de América Latina, dando lugar a, por ejemplo BBVA-Bancomer, BBVA-Banco Ganadero, etc. Con estas iniciativas las multinacionales españolas buscan convertirse en operadores globales de fácil identificación.

La obtención de mejoras en los resultados de la empresa, medido a través de la rentabilidad y los beneficios o de capacidad financiera, aparecen con una valoración media alta, que refuerza la idea de que también es así valorado al ser analizado como fortaleza de la empresa (ventaja de propiedad). Se pone de manifiesto, por lo tanto como las empresas españolas no sólo buscan rentabilidad en los mercados latinoamericanos, sino que existe una estrategia a más largo plazo.

Las mejores condiciones de producción que se pueden derivar de la internacionalización de la empresa española no parecen ser un elemento determinante a la hora de iniciar la expansión exterior, ya sea medido a través de la reducción de costes, mejoras en la tecnología, diversificación del producto o rebaja en los precios. Nuevamente se observa como dentro de la clasificación de estrategias de la CEPAL, las empresas españolas no buscan la eficiencia productiva como objetivo principal, igualmente si se considera la clasificación de Dunning²³ tampoco se podrían etiquetar como una estrategia de "efficiency seeking".

²³ Dunning, J.: "Re-evaluating the benefits of forcing direct investment" en Transnational Corporations, vol. 3, num. 1. 1994

Tabla V.2

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN	
FACTORES DETERMINANTES ²⁴	MEDIANA Y MODA
Elementos estratégicos	
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁵	
Elementos estratégicos	
Competencia en la región	3 - 2*
Mejores condiciones de producción	
Reducción de costes	3 - 3
Tecnología	2,5 - 2
Diferenciación del producto	3 - 4
Precios	3 - 3
Resultados de las empresas	
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4
Mayor capacidad financiera	3 - 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Entre los elementos de localización cabe destacar aquellos que influyen de una forma positiva, es decir que inducen a que la inversión española vaya a América Latina, y los negativos que obstaculizan la implantación de las empresas nacionales en dicha región.

Entre las ventajas de localización destacan el mercado local, producir para el mercado local²⁶ y el tamaño²⁷ y el potencial de crecimiento de las economías latinoamericanas²⁸. Estas observaciones son señaladas por muchos otros estudios entre los que destacan los propios de la CEPAL.

Igualmente parece jugar un papel fundamental el idioma y la cultura que hace de la región Latinoamericana uno de los destinos preferentes para las inversiones españolas frente a otras regiones como Europa del Este, Asia, etc. Tradicionalmente ha existido en España un déficit en el dominio de idiomas extranjeros que hace que este elemento sea probablemente más importante para el caso español que para otros países europeos²⁹. No sólo tener un idioma común, posteriormente se verán las matizaciones para las inversiones en Brasil, facilita

²⁴ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

²⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

²⁶ Los principales sectores donde invierte el capital español son servicios difícilmente transables que se consumen allá donde se producen.

²⁷ La población de América Latina a fecha de 1999 según la CEPAL es de 507 millones de personas que pueden constituirse, pese a los problemas de disparidades en la distribución de la renta y la riqueza y los niveles de pobreza, en potenciales consumidores.

²⁸ En el periodo 1991-1999 la tasa de crecimiento del PIB medido en precios constantes de 1990 para Argentina ha sido del 4,7%, para Brasil del 2,5%, para Chile del 6%, para Colombia del 2,5%, para México del 3,1% y para Perú del 4,7% según la CEPAL.

²⁹ Existen otros estudios que ponen de manifiesto la importancia del idioma común en las decisiones de localización de las multinacionales. Este es el caso de Dunning, J.H. 1986, Bachtler, J y Clement K 1989 y Veuglers R 1991. Ver las citas en Muñoz Guarasa, M.: La inversión directa extranjera en España: factores determinantes. Madrid. Ed. Civitas Economía y Empresa, colección Economía. 1999.

el éxito de las operaciones, sino también tener una cultura similar³⁰. Así por ejemplo se puede citar el caso del éxito tenido por productos financieros tales como "el libretón" o "el superhipotecón" donde la proximidad cultural entre el país donde se implementó por primera vez (España) y América Latina, ha hecho que sea un servicio que ha encontrado su nicho de mercado de una forma favorable. En última instancia la similitud de cultura se traduce en el mantenimiento de pautas de consumo similares.

Con una importancia media aparece la estabilidad macroeconómica, política³¹, etc., de la región. Es decir que la estabilidad parece revelarse como un factor necesario pero no suficiente para atraer inversión directa. Frente a la situación de la década perdida donde la inestabilidad tanto económica³² como política³³ sí se manifestaba como un importante obstáculo a la llegada de capitales en la gran mayoría de países, las reformas acometidas a finales de los años 80 y principios de los 90³⁴ han permitido que la región pase a ser uno de los destinos elegibles por los inversionistas extranjeros. Así la región en el periodo 1977-1981, tuvo una afluencia neta de capitales de 29,4 miles de millones de dólares como media anual (4,5% del PIB), que cayó a 9,6 miles de millones (1,3%) en el periodo 1993-1990 para posteriormente recuperarse con 27,8 miles de millones (2,6%) en 1990-1991 y 60,7 miles de millones (5%) como media anual en 1992-1994 según los datos de la CEPAL³⁵. Existen diferencias según países destacando el mayor peso que los flujos netos de capitales han tenido históricamente en la economía chilena, peruana y mexicana.

Por el contrario existen factores tradicionalmente considerados en las teorías económicas que no son considerados como importantes por los empresarios españoles. Estos

³⁰ No se debe caer en el error de ignorar las diferencias culturales existentes entre España y América Latina, así como entre los propios países de dicha región. Este es uno de los elementos que están presentes constantemente en las guías dirigidas a empresarios que van a realizar algún tipo de inversión (o de exportación).

³¹ En este caso se encontraría una diferencia con la valoración que realizan los empresarios franceses para los cuales la estabilidad social y política es el factor más importante que motiva la decisión de invertir. Santiso, J.: "En busca del dorado de las Américas: la internacionalización de las multinacionales y de las PYMEs francesas hacia América Latina" en Documento de trabajo. Centre d'Etudes et de recherches internationales. Fondation Nationale des Sciences Politiques. Institut d'études politiques de Paris. Paris. 2001. Pág. 36.

³² En el periodo 1982-1984 la economía latinoamericana no creció, resaltando la caída del PIB del 3,4% en Chile, del 0,5% en México, del 2,6% en Perú, del 5,5% en Uruguay o el 2,7% en Venezuela o en el periodo 1985-1990 la caída del 0,9% del PIB en Argentina según la CEPAL sobre la base de las cifras del FMI. También es importante señalar los importantes procesos de hiperinflación que caracterizaron a las economías latinoamericanas del 1216% para Argentina, 855,6% en Brasil, el 2080% en Perú como media anual en el periodo 1985-1990. Para ver los efectos de la década perdida se puede ver entre otras muchas publicaciones CEPAL: Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe 1980-1995. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1996 y los Estudios Económicos de América Latina y el Caribe que publica anualmente la CEPAL.

³³ Recordar las dictaduras militares de Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay. Así como la existencia de grupos guerrilleros en Colombia, Perú, Centroamérica, etc.

³⁴ Véase el capítulo III.

³⁵ Ver CEPAL: Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe 1980-1995. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1996. Pág. 25.

son los ligados a la existencia de materias primas³⁶, mercado de trabajo³⁷ (coste y calidad de la mano de obra) o el grado de apertura e incentivos de las economías receptoras. Respecto a este último elemento existen dos posibles interpretaciones. La primera hace referencia a que estas variables se consideren por los empresarios como un hecho irreversible en tanto que las corrientes actuales, tanto las dominantes –neoliberalismo– como las más heterodoxas –la socialdemocracia desde la perspectiva política y la neoestructuralista desde la perspectiva académica– defienden la necesidad de mantener economías abiertas y liberalizadas³⁸. La otra posible interpretación descansa en el hecho de que los empresarios, con importantes diferencias según sectores o tipos de inversión, no quieran economías abiertas, sino que prefieran reservarse mercados cerrados donde no aparezcan criterios de competencia y puedan disfrutar de mercados protegidos. Esta sería la interpretación más ajustada para las inversiones acometidas en América Latina durante la vigencia del modelo de desarrollo de industrialización sustitutiva de importaciones.

Respecto a las privatizaciones hay que señalar que la escasa importancia que muestra el análisis global de la muestra se debe a que la enajenación del sector público empresarial ha sido fundamental para la entrada en los mercados latinoamericanos de las multinacionales de servicios públicos que, pese a que no supera la decena de empresas, representan un volumen de inversión muy elevado. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la encuesta incorpora la opinión de empresas grandes y medianas sin introducir ninguna ponderación según el tamaño. Es decir, en el análisis de la importancia de las privatizaciones será relevante las diferencias según tamaño³⁹, tipo de inversión⁴⁰ y sector⁴¹ (íntimamente ligados por la concentración existente).

³⁶ Aunque si bien en este elemento se pueden encontrar diferencias según sectores, la llegada de capitales españoles a América Latina no se ajusta a una estrategia de "Resource seeking" según el esquema analítico de Dunning en Dunning, J.: "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment" en *Transnational Corporations*, vol. 3, num. 1. 1994

³⁷ Como se verá con posterioridad existen diferencias según países o sectores.

³⁸ Queda fuera del análisis establecer las diferencias entre estas corrientes aunque si bien, de forma dispersa, aparecen en el conjunto de la tesis.

³⁹ La mediana para el colectivo de PYMEs es de 1,5 y para las grandes empresas de 3.

⁴⁰ La mediana para las empresas con inversión productiva es de 2 y para las empresas con inversiones en servicios es de 3.

⁴¹ Para las empresas del sector servicios la mediana es de 3, de 1 para las manufactureras y de 2,5 para las empresas de otros sectores.

Tabla V.3

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)	
FACTORES DETERMINANTES ⁴²	MEDIANA Y MODA
Elementos del mercado local	
Producir para el mercado local	4 – 4
Tamaño del mercado local	4 – 4
Potencial del crecimiento local	4 – 4*
Idioma y cultura	
Idioma y cultura	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁴³	
Otros factores	
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 – 3
FACTORES NO DETERMINANTES ⁴⁴	
Materias primas	
Acceso a materias primas	1 – 1
Mano de obra	
Coste de la mano de obra	2 – 1
Calidad de la mano de obra	2 – 1*
Calidad de la infraestructura	
Calidad de la infraestructura	2 – 1
Protección (apertura) exterior e incentivos	
Incentivos de los gobiernos locales	1 – 1
Procesos de privatizaciones	2 – 1
Regulación de la IED	2 – 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Pero existen también desventajas a la hora de localizarse en América Latina. Entre ellos destaca el riesgo cambiario⁴⁵. Las inestabilidades en el tipo de cambio de finales de los años 80, así como las turbulencias monetarias de las distintas economías latinoamericanas en los 90 parecen seguir siendo uno de los temores de los empresarios pese a las importantes reformas que en este sentido han hecho algunos de los gobiernos nacionales entre las que se pueden destacar el Plan de Convertibilidad⁴⁶ en Argentina y el Plan Real en Brasil⁴⁷. Sin embargo, estas iniciativas que sin duda fueron de gran utilidad, en especial para enfrentar el problema de la hiperinflación, no han resuelto los problemas de raíz de las economías mayores del Mercosur. Así, Brasil ha devaluado en diferentes momentos su moneda y en Argentina se estudia la posibilidad de crear un mecanismo que ligue el peso, no al dólar como en la actualidad, sino a una cesta compuesta por distintas monedas en la que estaría presente el

⁴² Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

⁴³ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

⁴⁴ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

⁴⁵ Este es el obstáculo más importante para las inversiones francesas en la región. Santiso, J.: Op. Cit. Pág. 37.

⁴⁶ Fue una de las primeras medidas del Ministro de Economía Cavallo, de forma que el 1 de abril de 1991 su fijó una paridad cambiaria fija y para siempre de forma que 10.000 australes serían un dólar. A partir del 1 de enero de 1992, se cambia la denominación de la moneda de forma que 10.000 australes equivaldrían a un peso. Para ver más especificaciones en relación al Plan de Convertibilidad de puede consultar García Vázquez, E.: *La política económica argentina en los últimos cincuenta años*. Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1995

⁴⁷ El Plan Real de 1994 permitió la estabilización monetaria en tanto que se fijó un sistema de bandas para la cotización de la moneda, su mayor éxito fue rebajar la inflación hasta situarse en torno al 10%.

euro. La novedad del tema y la rapidez en la que se producen nuevos fenómenos en la vida económica y política de la Argentina, no permite realizar ninguna previsión sobre cual será el resultado de esta posible medida de llegarse a tomar⁴⁸. Las turbulencias económicas de la economía argentina generadas a partir de marzo de 2001 ponen de manifiesto que el riesgo cambiario se puede convertir en una importante desventaja a la hora de realizar inversiones, en especial para pequeños y medianos inversores los cuales tiene mayores dificultades para cubrir riesgos.

Los demás obstáculos a la localización en la región tienen una valoración media como, por ejemplo, la distancia geográfica que tiende a ser menos importante a medida que se desarrolla la tecnología de las telecomunicaciones, la falta de mano de obra cualificada en la medida que tanto por las políticas formativas de las naciones latinoamericanas como por las españolas acompañadas del fomento a la movilidad profesional pueden ser superadas, la inestabilidad de tipo económico, político⁴⁹, social y jurídica, la existencia de infraestructura inadecuada⁵⁰, la regulación del mercado local, la capacidad financiera local insuficiente⁵¹ que se supera con financiación internacional y recientemente con la llegada masiva de la banca española a la región⁵² o la corrupción⁵³.

⁴⁸ Se recuerda que la fijación del peso al dólar aparece en el texto constitucional, por lo que introducir medidas en referencia a la devaluación de la moneda exige un proceso de reforma constitucional.

⁴⁹ Serían Venezuela, Colombia y Ecuador los países en los que este problema es más grave, en tanto que más del 50% de los empresarios considerarían la inestabilidad política un obstáculo muy importante para la inversión. Este problema se manifiesta más grave en África y América Latina que en el resto de regiones según la investigación realizada por International Finance Corporation: *How Businesses see Government* (incluido en *World Development Report*, 1997)

⁵⁰ Hay que señalar que pese a que la existencia de una buena infraestructura no era por sí sólo un factor positivo importante la inexistencia de esta tiene una mayor valoración. Es decir que se puede afirmar que se ajusta a ser una condición necesaria aunque no suficiente.

⁵¹ En los análisis realizados por el BID se observa que cuando el análisis se hace a empresas latinoamericanas este es el principal obstáculo a la inversión en tanto que el tejido empresarial latinoamericano sigue encontrando dificultades para conseguir financiación en el exterior. Presentación de Eduardo Lora (economista Jefe Interino del BID) en la apertura del Seminario "Camino a la Competitividad: la ruta institucional" organizado por el BID y la CEPAL el 16 de marzo de 2001 en el marco de la Reunión Anual de Gobernadores.

⁵² Puede verse en el capítulo V como los principales bancos españoles, como son el BSCH y el BBVA se encuentran en los primeros puestos en casi todas las economías latinoamericanas.

⁵³ Según el Latinobarómetro 1999-2000 realizado por la Corporación Latinobarómetro, el porcentaje de personas que considera que la corrupción es un problema muy serio ha pasado del 70% en 1997 y 1998 al 82% en 1999-2000 según los datos publicados por *El País* en 14 de mayo de 2000.

Tabla V.4

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS) ⁵⁴	
FACTORES	MEDIANA Y MODA
FACTORES DETERMINANTES ⁵⁵	
Política económica	
Riesgo cambiario	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁵⁶	
Distancia geográfica	
Distancia geográfica	3 – 3
Mano de obra	
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4
Inestabilidad	
Económica	3 – 3*
Social	3 – 3
Política	3 – 2*
Jurídica	3 – 3
Calidad de la infraestructura	
Infraestructura inadecuada	3 – 3
Regulación del mercado local	
Regulación del mercado local	3 – 3
Política económica	
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2
Otros factores	
Otros: corrupción	3 – 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Se examinan las perspectivas para el periodo 2000-2005 las relativas a las ventajas de propiedad y a los elementos ligados a la localización. Destaca, como en las consideraciones de la década de los noventa, el mantenimiento de la cuota de mercado. Es decir, que con la entrada en vigor de la última etapa de la tercera fase de la UEM (circulación de Euro) las empresas españolas consideran que su participación en el mercado seguirá siendo una de sus mayores fortalezas.

Con una importancia media, y también como en la última década del siglo, se observan los costes de producción. La discrepancia más importante aparece en la mayor importancia que en un futuro tendrá el control de los canales de distribución. Este elemento que en las primeras fases de la internacionalización no se consideraba importante sí lo será en el futuro próximo (pasará de ser una fortaleza no importante -mediana igual a 2- a tener una importancia media -mediana igual a 3-). Por su parte la insuficiencia de capacidad financiera y empresarial no son elementos totalmente desechados para los próximos años, es decir seguirán constituyendo los retos para el futuro.

⁵⁴ Existen diferencias entre la percepción de los obstáculos a la inversión por parte de los inversores españoles y los latinoamericanos. Según la Encuesta de Ambiente Empresarial llevada a cabo entre 1999 y 2000 en 73 países, para las firmas latinoamericanas los principales impedimentos para la inversión son la falta de financiación, el exceso de impuestos y regulación, la inestabilidad de políticas y la inflación. Publicado en BID. "Los obstáculos al desarrollo empresarial" *América Latina: políticas económicas*. Vol. 13. Banco Interamericano de Desarrollo. 2001

⁵⁵ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

Tabla V.5

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005	
FACTORES DETERMINANTES ⁵⁷	MEDIANA Y MODA
Cuota de mercado	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁵⁸	
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*
Control canales de distribución.	3 – 3*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las ventajas de localización con las que contará América Latina en el periodo 2000-2005 no variarían de forma sustancial respecto a la década de los noventa, es decir predominarán los elementos ligados al mercado local. Entre estos se distinguían el potencial de crecimiento y el tamaño del mercado. Las precisiones de crecimiento para el 2001 que a fecha de junio de 2000⁵⁹ se manejaban para el incremento de la producción interna (en términos de tasa de variación del PIB) eran del 4,4% para Argentina, 4,5% para Brasil, 6,2% para Chile, 4,5% para Colombia, 4% para México y 6% para Perú según la información publicada en el diario Cinco Días (3 de junio de 2000). En relación al tamaño de dichos mercados se observan importantes incrementos de la población total según las proyecciones realizadas por la CEPAL, que se recogen en la siguiente tabla.

Tabla V.6

PAÍS	POBLACIÓN TOTAL (millones de personas)		
	POBLACIÓN EN 1999	PROYECCIÓN DE POBLACIÓN PARA 2005	PROYECCIÓN DE POBLACIÓN PARA 2010
ARGENTINA	36,5	39,3	41,5
BRASIL	168,5	181,6	192,2
CHILE	15	16,1	17
COLOMBIA	41,6	46	49,7
MÉXICO	97,4	106,1	112,9
PERÚ	25,2	27,8	29,8

Fuente: CEPAL

Se mantendrá la no importancia de las materias primas o la apertura externa o los incentivos. El único cambio, respecto a la década de los noventa, es la mayor importancia de la calidad de la mano de obra, hecho que se puede derivar de la incorporación a las estrategias empresariales de una mayor utilización de personal local, incorporándolos a puestos técnicos y directivos⁶⁰. En este sentido las iniciativas de reforzar las políticas de educación y formación mantenidas por los gobiernos latinoamericanos, unido a que este hecho sea uno de los ejes

⁵⁶ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

⁵⁷ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

⁵⁸ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

⁵⁹ Momento inmediatamente después de realizar las encuestas y por lo tanto las perspectivas que los empresarios podían tener.

⁶⁰ Se recuerda que en algunos casos las legislaciones nacionales obligan a ciertos porcentajes de personal local.

centrales de la articulación de la Transformación Productiva con Equidad hace pensar que esta fortaleza de América Latina seguirá potenciándose.

Tabla V.7

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005	
FACTORES DETERMINANTES ⁶¹	MEDIANA Y MODA
Elementos del mercado local	
Potencial del crecimiento local	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁶²	
Mano de obra	
Calidad de la mano de obra	3 – 3
Calidad de la infraestructura	
Calidad de la infraestructura	2,5 – 2*
Otros factores	
Otros: estabilidad política, etc.	3 – 3*
FACTORES NO DETERMINANTES ⁶³	
Materias primas	
Acceso a materias primas	2 – 2
Protección (apertura) exterior e incentivos	
Incentivos de los gobiernos locales	2 – 1*
Procesos de privatizaciones	2 – 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Igualmente en el caso de las ventajas de localización no hay grandes cambios entre las perspectivas para los próximos años y la década de los 90, es decir el obstáculo con un mayor peso sigue siendo el riesgo cambiario, lo cual pone de manifiesto que pese a la estabilidad cambiaria que se introdujo en el periodo de reformas estructurales, ésta sigue siendo un elemento de incertidumbre en las economías latinoamericanas. Esta concepción deriva de las reiteradas devaluaciones que han sufrido distintas monedas de la región entre las que se puede destacar el real brasileño o las depreciaciones registradas por ejemplo, por el peso chileno. Incluso la moneda argentina, estable a través de mecanismos legales, ha introducido expectativas de devaluación desde marzo del año 2001, impensables hasta ese momento.

⁶¹ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

⁶² Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

⁶³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.8

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERÍODO 2000-2005	
FACTORES DETERMINANTES ⁶⁴	MEDIANA Y MODA
Política económica	
Riesgo cambiario	4 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁶⁵	
Inestabilidad	
Económica	3 – 4
Política y social	3 – 4
Jurídica	3 – 3
Calidad de la infraestructura	
Infraestructura inadecuada	3 – 2*
Regulación del mercado local	
Regulación del mercado local	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.2.- Análisis por tamaño de la empresa

El análisis según el tamaño de la empresa es uno de los que incorpora un mayor número de matizaciones respecto al modelo general⁶⁶, no sólo por este motivo es una de las segmentaciones que en esta investigación tiene una mayor importancia sino también porque la segunda etapa de la internacionalización de la economía española habrá de venir por la expansión internacional de las empresas de una tamaño medio una vez que las grandes multinacionales han protagonizado el despegue de la salida de capitales españoles hacia el exterior, en particular hacia América Latina.

El reparto equitativo entre grandes empresas y pequeñas y medianas empresas de la muestra poblacional⁶⁷ debe ser tenido presente en todo momento, ya que al no estar ponderados los resultados, es decir tan importante es la opinión de una empresa con 5 trabajadores que con 5000, las conclusiones obtenidas no se pueden asimilar exclusivamente a las estrategias de las multinacionales españolas que parecen, en muchos casos, ser las únicas que se tienen en cuenta al hablar de este proceso.

El tamaño medio de las empresas españolas es inferior a la de sus competidores comunitarios producido básicamente por el tradicional carácter cerrado de la economía española. La adhesión a la CEE, la posterior consecución del mercado interior y el actual reto de la UEM ha supuesto la necesidad del redimensionamiento de la empresa. En mercados crecientemente competitivos se requiere incrementar su tamaño para poder seguir operando,

⁶⁴ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.

⁶⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.

⁶⁶ La segmentación por país de destino es el que más número de veces presenta diferencias (según el valor de la mediana) ya que se elevan al incluir las ventajas y desventajas de localización que incorporan en su propia definición consideraciones geográficas. Estas apreciaciones se verán en profundidad en este mismo capítulo.

sin ser absorbido, en los mercados globales⁶⁸. Estos hechos están dando lugar a fusiones, adquisiciones y alianzas a nivel mundial que aunque más conocidos, por su importancia cuantitativa, para las multinacionales, afecta también a las de tamaño intermedio, que de forma crecientemente importante se ven involucradas en fusiones, acuerdos de colaboración, etc. La administración española (el Instituto de Crédito Oficial⁶⁹ -ICO-, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo⁷⁰ -COFIDES-, y el Instituto de Comercio Exterior -ICEX- y la Compañía Española del Seguro de Crédito a la Exportación -CESCE⁷¹-) ha fomentado distintas iniciativas para apoyar la internacionalización de las PYMES tal y como se recoge en la siguiente tabla.

Tabla V.9

FINANCIERAS
Línea COFIDES/ICEX para los países menos desarrollados. COFIDES e ICEX
Fondo para inversiones en el exterior (FIEX). COFIDES
Fondo para garantías de operaciones de financiación de inversiones en el exterior (GIEX).
Fondo para operaciones de inversión en el exterior de la pequeña y mediana empresa (PONPYME). COFIDES
Línea ICEX/ICO para la internacionalización. ICO e ICEX
Programa de financiación de grandes inversiones españolas en el exterior (PROINVEX).ICO
Programa de apoyo a proyectos de inversión (PAPI). ICEX
Mecanismos de conversión de deuda por inversiones. DGPCIE ⁷²
Líneas de partenariado (*)
INSTITUCIONALES
Acuerdos de protección recíproca de inversiones
FISCALES
Deducción por inversiones españolas en el exterior
DE SEGURO
Póliza de seguro de inversiones en el exterior de CESCE

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información suministrada por el ICO, COFIDES, Expansión Exterior y el CESCE.

(*) No utilizable para inversiones en América Latina.

Sin embargo, no hay que olvidar que tener un gran tamaño o realizar operaciones en los mercados internacionales no es sinónimo de eficiencia como puede recordar, por ejemplo, la experiencia de Iberia.

Aunque si bien es cierto, que cuantitativamente el proceso de internacionalización de la economía española está protagonizado por un número muy reducido de grandes empresas (en este sentido es un proceso muy concentrado empresarial y sectorialmente) es de esperar que

⁶⁷ Ver anexos estadísticos II y VI.

⁶⁸ Este es uno de los elementos que se ha manejado en el capítulo II.

⁶⁹ Entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y considerada como entidad de crédito.

⁷⁰ Opera desde 1990 y está participada por el ICEX, el ICO, Enisa, el BBVA, el BSCH y el Banco Sabadell.

⁷¹ Se crea en 1971 y pertenece en un 50,25% al Estado.

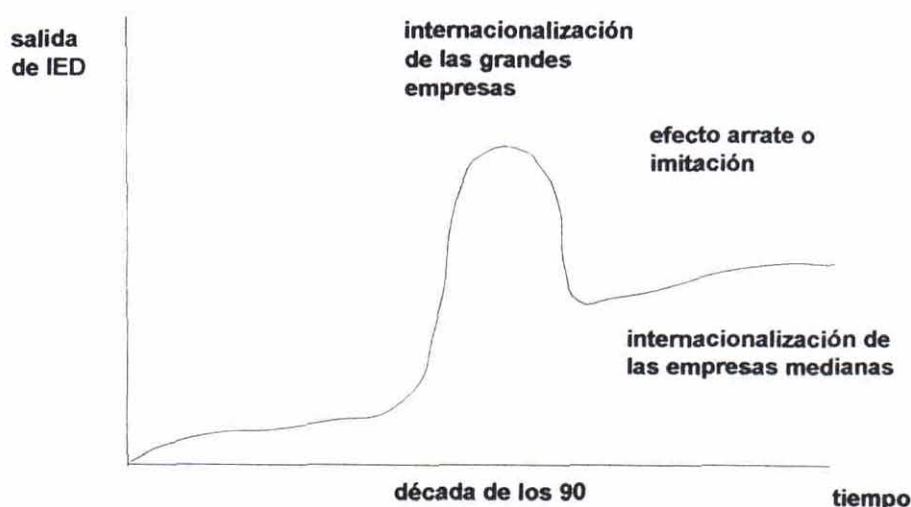
⁷² Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores.

se produzca un efecto arrastre o imitación que lleve a terceros mercados a las empresas de tamaño medio. Se empiezan a observar casos destacados como las editoriales, constructoras, alimentación, etc.

Paralelamente es de esperar una ralentización de la salida de capital español hacia América Latina ligada a la compra de activos públicos privatizados (telecomunicaciones y energía) o privados (bancos) locales, mecanismos utilizados básicamente por las multinacionales. Es por esta razón que el análisis introduciendo las diferencias por tamaño resulta de sumo interés.

De forma gráfica es de suponer que el comportamiento de la inversión española en el exterior tenga la siguiente tendencia.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



Fuente: Elaboración propia

Las alteraciones en la clasificación (factor determinante, de importancia media o de escasa importancia) de las ventajas de propiedad según el tamaño de las empresas, dentro de cada nivel en la valoración (medido según la mediana), están en el nivel de formación del personal o el conocimiento previo del mercado que para las PYMEs quedarían dentro de las variables con una valoración media en vez de determinantes. Las PYMEs consideran que sus trabajadores tienen unos niveles de formación menores que los de las grandes empresas, hecho que se puede aminorar a través de iniciativas de formación continua en las empresas fomentándolo institucionalmente. El peor conocimiento del mercado, igualmente, puede mejorarse con el acceso a la información. Y es precisamente en este punto donde existe un

campo de actuación importante para instituciones públicas y privadas promocionando ferias, reuniones entre empresarios, etc. El tamaño de la empresa es una variable importante a la hora de conseguir información barata y fácil. Este es un bien difícil de conseguir pero fácil de difundir, máxime con las innovaciones tecnológicas. Aunque si bien han sido fundamentales los esfuerzos institucionales en esta materia (a través de institutos, fundaciones, cámaras, asociaciones, etc.) existen todavía retos a alcanzar en materia de información. Uno de los problemas es la existencia de déficit de "metainformación"⁷³, es decir de información sobre información. En otros casos existe un exceso de información pero que en ocasiones, tanto por contenido como por presentación, no resulta de utilidad para los empresarios por ser de carácter general y por la escasez de información especializada. Desde otro punto de vista las empresas pueden mejorar el conocimiento del mercado iniciando su estrategia de internacionalización a través de acuerdos de cooperación o creación de joint-venture.

En el caso contrario, la capacidad financiera de las empresas para las grandes empresas y los costes de producción para las de un tamaño menor son factores determinantes en vez de tener una valoración media. Otra diferencia está en la consideración de la eficiencia productiva que pasa de ser un elemento no determinante a tener una importancia media para las grandes empresas.

El resto de cambios en la valoración no alteran la clasificación general aunque introducen modificaciones en los valores de la mediana. Entre los elementos de mercado, todos ellos determinantes, se enfatiza la importancia de la cuota de mercado para las PYMEs mientras que pierde importancia la imagen. Respecto a los elementos ligados a la capacidad de respuesta competitiva, las grandes empresas dan una mayor importancia de la proyección internacional y menor importancia de la diversificación del producto.

Al considerar aquellos que tienen una valoración media resalta la introducción de nuevos productos con una valoración menor para las PYMEs, es decir sigue presente el reto de la diversificación.

En el caso de los elementos no determinantes señalar tan sólo la menor importancia de la eficiencia productiva para las empresas con menos de 500 trabajadores.

⁷³ Término utilizado por Amadeo Petitbó Juan, Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia en Papeles de Economía Española. Entrevistas realizadas en el número especial sobre Empresas: balance fin de siglo. Núm. 78-79. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social. 1999, Pág. 330.

Tabla V.10

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁷⁴			
Activos propios de la empresa			
Tecnología	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Formación del personal	4 - 4	3,5 - 3*	4 - 4
Posición en el mercado			
Cuota de mercado	4 - 4*	5 - 5	4 - 4
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Imagen	4 - 4	3,5 - 4	4 - 4
Respuesta competitiva			
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4	5 - 5
Diversificación del producto	4 - 4	4 - 4	3,5 - 4
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	3,5 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁷⁵			
Activos propios de la empresa			
Capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	4 - 3*
Competitividad de la empresa			
Precios	3 - 3	3 - 2*	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	4 - 4	3 - 3
Respuesta competitiva			
Nuevos productos	3 - 1*	2,5 - 1	3 - 2*
FACTORES NO DETERMINANTES ⁷⁶			
Competitividad de la empresa			
Eficiencia productiva	2 - 1	1 - 1	3 - 3
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.	2 - 1	2 - 1	2 - 1*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

En referencia a las ventajas de internalización se detectan dos cambios en la clasificación por tamaño de la empresa en relación con el modelo general. La diferenciación del producto es una variable muy importante para las PYMEs frente a la valoración intermedia del conjunto en su totalidad. De forma contraria se encuentra el aumento de rentabilidad y beneficios que es una ventaja importante que alcanzan las multinacionales como consecuencia del proceso de expansión internacional frente a la valoración media de la muestra total. Así, a modo de ejemplo, se citan la evolución de los beneficios obtenidos para una elección de las multinacionales pertenecientes a los sectores más importantes, tomando como indicador los beneficios antes de impuestos publicados en las memorias auditadas de las Sociedades Anónimas.

⁷⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁷⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

⁷⁶ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.11

BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS

Millones de pesetas	1995	1996	1997	1998	1999	1999-1995 media anual(%)
TEFÓNICA	223.711	275.881	337.641	402.010	438.738	96,12
BBVA ⁷⁷	220.461	202.325	334.269	395.000	482.852	119,02
GAS NATURAL ⁷⁸	53.693	71.546	73.476	86.571	106.387	98,14
UNIÓN FENOSA	20.665	24.625	27.224	35.027	172.759	736,00

Fuente: Memorias de Telefónica, BBVA, Gas Natural y Unión Fenosa. 1999

Esta perspectiva se complementa con las apreciaciones expresas que desde las propias empresas multinacionales realizan sobre que el objetivo de sus estrategias internacionales está en hacer crecer el valor de la empresa expresa a través de la evolución de sus acciones en bolsa.

Tabla V.12

COTIZACIONES DE LAS ACCIONES

Pesetas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Telefónica	280	410	348	494	608	540	781	1282	2054	2926	4363
Endesa	541	725	831	1270	1586	1499	1906	2778	3426	3875	3920
Iberdrola	670	710	632	794	953	905	1284	1747	2378	2619	2548
Unión Fenosa	525	573	390	484	633	580	816	1289	1936	2635	3836
Repsol	698	833	813	1088	1390	1261	1468	2034	2486	3497	3853
Gas Natural	420	512	486	605	905	1195	1956	2512	3390	4714	3672
BSCH	381	332	350	492	475	420	521	1066	1448	1890	2076
BBVA	269	300	255	346	354	398	589	1374	1999	2505	2762

Fuente: Bolsa de Madrid

Nota: Los datos referidos a 1990 y 1991 corresponden a las cotizaciones del último día hábil del año y el resto de los años a la media calculada por la Bolsa de Madrid. Desde el 1 de enero de 1999 las acciones cotizan en euros. Para mantener la serie homogénea se han pasado a pesetas.

Otros cambios que no implican modificaciones en la clasificación utilizada están en la mayor importancia que el posicionamiento estratégico tiene para las grandes empresas que se puede deber a la mejor percepción que estas tienen de lo que supone competir en los mercados globales.

⁷⁷ Los datos están publicados en millones de euros y se han pasado a pesetas con el fin de establecer datos comparables.

⁷⁸ Los datos están publicados en miles de euros y se han pasado a millones de pesetas con el fin de establecer datos comparables.

Tabla V.13

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁷⁹			
Elementos estratégicos			
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*	4 - 4	5 - 5
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁸⁰			
Elementos estratégicos			
Competencia en la región	3 - 2*	3 - 2*	3 - 3
Mejores condiciones de producción			
Reducción de costes	3 - 3	3 - 4	3 - 3
Tecnología	2,5 - 2	2,5 - 2	2,5 - 3
Diferenciación del producto	3 - 4	4 - 4	3 - 2
Precios	3 - 3	3 - 2*	3 - 3
Resultados de las empresas			
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4	3 - 3	4 - 4
Mayor capacidad financiera	3 - 3	3 - 4	3 - 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La ventajas de localización se alteran en los casos del coste de mano de obra, la calidad de la infraestructura, las privatizaciones y la regulación de la IED que resultan ser elementos de mayor importancia para las grandes empresas, pasando de ser una variable sin importancia a tener una valoración media. Para los dos primeros elementos señalados las grandes empresas pueden llegar a tener capacidad de influencia sobre las condiciones que envuelven el desempeño del mercado de trabajo y de la dotación de infraestructuras, por este motivo toman una mayor importancia en las consideraciones de los responsables de inversión al considerarse como una ventaja no obligatoriamente exógena. El hecho de que las privatizaciones tomen una mayor importancia para las empresas de una tamaño mayor radica en que han sido éstas las que han utilizado esta vía para acceder a los mercados latinoamericanos a través de la participación en procesos de licitación internacional. Inclusive es más importante para las grandes empresas, aunque no hayan sido partícipes, en cuanto que pueden sentirse identificadas con las características y requisitos necesarios para ser beneficiarias de las licitaciones. La regulación de la IED también es más importante para estas empresas de un tamaño mayor en la medida que las confrontaciones que se están presentando en la actualidad están ligadas a problemas de exceso en las cuotas de mercado ya que pueden aceptar a la libre competencia acercándose a situaciones oligopólicas o incluso monopolísticas⁸¹.

⁷⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁸⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Sin cambios en la ordenación de la importancia de las variables se registran alteraciones en los valores de la mediana de forma que el potencial de crecimiento local toma más importancia para las PYMEs (alcanza el valor máximo), así como la mayor importancia que el acceso de materias primas o incentivos gubernamentales tienen para las empresas de un mayor tamaño⁸². En sentido contrario, es decir, reduciendo la valoración respecto al conjunto general, está la estabilidad macroeconómica, política, etc. el coste y la calidad de la mano de obra, la calidad de la infraestructura, los procesos de privatización y la regulación de la IED que resultan ser menos importantes para las PYMEs. Las opiniones distintas para estas dos últimas variables⁸³ entre las empresas de más de 500 empleados se explica⁸⁴ por el sector al que pertenece siendo de una importancia media para las que operan en el sector servicios y "otros sectores" y sin importancia para las manufacturas, viendo las diferencias por países resalta la mejor valoración (intermedia) realizada por las inversiones en Argentina y México, ya que han sido las economías que antes iniciaron su proceso de privatizaciones, y en especial en Argentina donde más sectores y empresas se han visto afectados. Aunque las diferencias son menores atendiendo al tipo de inversión realizada, las empresas con inversiones en servicios conceden una valoración media a estas variables frente a una importancia baja atribuida por las inversiones productivas, lo cual refleja el hecho de que las empresas españolas han acudido a la segunda ola de privatizaciones (ver capítulo III) principalmente.

⁸¹ Problemas de este tipo se ha presentado, por ejemplo, para el BCCH en Chile al ser propietario de los dos bancos mayores del sistema financiero nacional (el Banco de Santiago y el Banco Santander) o para Repsol-YPF en Argentina.

⁸² Para ver el papel que los inventivos juegan como factores de atracción de las grandes empresas se puede ver: Vázquez Barquero, A., Garofoli, G., Gilly, J.P.: Gran empresa y desarrollo económico. Madrid, Editorial Síntesis y Fundación Duques de Soria. 1997 y Vázquez Barquero, A.: Desarrollo e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno Madrid, Ediciones Pirámide. 1999. Capítulo 9. Gran empresa y desarrollo endógeno. Pág. 205-224.

⁸³ Para los procesos de privatización los valores de la mediana y moda son 3 y 1, respectivamente y para la regulación de la IED 2,5 y 1 en el caso de las grandes empresas.

⁸⁴ Este análisis ha requerido la creación de una variable que permitiera la selección de las empresas de más de 500 empleados. Y posteriormente se ha hecho un análisis diferenciado por país de destino del capital, tipo de IED y sector productivo.

Tabla V.14

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES⁸⁵			
Elementos del mercado local			
Producir para el mercado local	4 - 4	4 - 5	4 - 4
Tamaño del mercado local	4 - 4	4 - 5	4 - 4
Potencial del crecimiento local	4 - 4*	5 - 5	4 - 4
Idioma y cultura			
Idioma y cultura	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA⁸⁶			
Otros factores			
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 - 3	2,5 - 3	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES⁸⁷			
Materias primas			
Acceso a materias primas	1 - 1	1 - 1	2 - 1
Mano de obra			
Coste de la mano de obra	2 - 1	1 - 1	3 - 3
Calidad de la mano de obra	2 - 1*	1,5 - 1	2 - 2
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2 - 1	1 - 1	3 - 3
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	1 - 1	1 - 1	2 - 1*
Procesos de privatizaciones	2 - 1	1,5 - 1	3 - 1
Regulación de la IED	2 - 1	1 - 1	2,5 - 1*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Distintos tipo de desventajas de localización tienen una consideración diferente según el tamaño de las empresas. Es el caso, por ejemplo, del riesgo cambiario que pasa de ser determinante a tener una importancia media para las grandes empresas. Este hecho se explica por la mayor capacidad de operar en los mercados internacionales de forma que realizan operaciones en distintos mercados financieros, y por lo tanto son susceptibles a soportar un mayor riesgo. Otros cambios son la mayor importancia, hasta alcanzar el grado de determinantes, para las PYMEs de: (1) la distancia geográfica, explicada en cierta medida por existir una limitación mayor a los últimos avances en telecomunicaciones de estas empresas, así como los costes que sigue implicando el desplazamiento hasta la región, (2) la falta de mano de obra cualificada, por ser en muchos casos empresas familiares y disponer de una menor capacidad financiera para permitir el desplazamiento de personal gerencial o altamente cualificado y, finalmente, (3) la corrupción en tanto que las empresas de un menor tamaño pueden tener menor capacidad de eludirla o más problemas para repercutirlo en el precio como un coste más.

⁸⁵ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁸⁶ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

⁸⁷ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Para el caso de las grandes empresas los cambios están en términos de la falta de mano de obra cualificada que no es un obstáculo a su implantación en América Latina así como la inestabilidad económica que pudiera existir, que sí aparece como determinante. Las multinacionales siguen teniendo una política interna de personal que gira en tono a mantener personal cualificado español por lo que las limitaciones en este sentido que presenta América Latina no suponen un problema mayor, además cuentan con los recursos necesarios para poder afrontar los costes que supone al desplazamiento de la mano de obra. La inestabilidad económica, por el contrario, es más preocupante porque las actividades se ligan al conjunto del tejido productivo⁸⁸.

Con menor influencia, en tanto que no altera la clasificación en los grupos de importancia predeterminados (importantes, medios o no determinantes) se puede señalar la inestabilidad social y política con una menor importancia (aunque dentro del grupo intermedio) para las PYMES.

Tabla V.15

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁸⁹			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 4	4 – 4	3,5 – 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁹⁰			
Distancia geográfica			
Distancia geográfica	3 – 3	4 – 4	3 – 3
Mano de obra			
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4	4 – 4	2 – 1*
Inestabilidad			
Económica	3 – 3*	3 – 3	4 – 4
Social	3 – 3	2,5 - 3	3 – 3
Política	3 – 2*	2,5 – 2	3 – 3
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 3	3 – 2*	3 – 3
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Política económica			
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2	3 – 3*	2 – 2
Otros factores			
Otros: corrupción	3 – 4	4 – 4	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

⁸⁸ Por ejemplo, entre las razones que Telefónica CTC Chile encuentra a la caída de sus beneficios en 1999 está la disminución del crecimiento de la economía chilena. Telefónica CTC Chile: Informe anual 1999 Santiago de Chile. 2000

⁸⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁹⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

No existen modificaciones importantes en las perspectivas de los elementos de propiedad al considerar la segmentación según el tamaño de las empresas con la excepción de la insuficiencia de la capacidad financiera que carece de importancia para las grandes empresas frente a una posición media al considerar la totalidad de la muestra. Cambios menos significativos (es decir sin alteraciones en la clasificación) se encuentran en la menor importancia obtenida para las grandes empresas de los costes de producción.

Si la comparación se establece con las ventajas de propiedad en la década de los 90, destaca la pérdida de importancia de los factores relacionados con la cuota de mercado y los costes de producción desde una posición de importancia máxima a una media para el caso de los PYMEs. Igualmente el control de los canales de distribución adquiere la categoría de una variable de importancia media, tanto para las PYMEs como para las grandes empresas, siguiendo el comportamiento del total de la muestra. Es decir, con independencia del tamaño de la empresa, el control de la distribución será uno de los retos que en el futuro empezarán a tomar importancia.

Tabla V.16

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁹¹			
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 5	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁹²			
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	3 – 2	2 – 2*
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*	3 – 4	2,5 – 2*
Control canales de distribución.	3 – 3*	3 – 4	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Respecto a los factores de localización positivos en el periodo 2000-2005 incorporando el análisis diferenciado por tamaño de la empresa destaca la mejor valoración que en referencia a la media se hace por parte de las grandes empresas de la calidad de la infraestructura, la estabilidad política y el acceso a materias primas. Por el contrario, las PYMEs valoran por debajo de esa media la calidad de la mano de obra.

Se aprecian muchas más diferencias si las comparaciones se establecen frente a las valoraciones que de los factores de localización se hacen para la década de los 90. Los factores que ven incrementada su importancia son la calidad de la mano de obra, de la infraestructura, la estabilidad política, el acceso a materias primas y los elementos ligados a la apertura externa e incentivos para el caso de las PYMEs y la estabilidad política y el acceso a materias primas para las grandes empresas. En sentido contrario, es decir con caídas en el valor de su mediana respecto a los años 90, está el potencial de crecimiento local para las

⁹¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁹² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

empresas menores y los procesos de privatización para las mayores que ven, en cierta medida, agotados los procesos de enajenación de los sectores públicos empresariales (ver capítulo II).

Tabla V.17

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES⁹³			
Elementos del mercado local			
Potencial del crecimiento local	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA⁹⁴			
Mano de obra			
Calidad de la mano de obra	3 – 3	3 – 3	2 – 2
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2,5 – 2*	2 – 2	3 – 3
Otros factores			
Otros: estabilidad política, etc.	3 – 3*	3 – 3	4 – 4
FACTORES NO DETERMINANTES⁹⁵			
Materias primas			
Acceso a materias primas	2 – 2	2 – 2	3 – 2*
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	2 – 1*	2 – 2*	2 – 1
Procesos de privatizaciones	2 – 1	2 – 2*	2 – 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Finalmente en referencia a las desventajas que América Latina tendrá en los próximos años como destino de la inversión española destaca el riesgo cambiario que crecerá para las grandes empresas. En el resto de variables no hay diferencias ni al considerar la segmentación por tamaño de la empresa en relación al total de la muestra, ni al comparar las perspectivas de futuro con la situación actual.

⁹³ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁹⁴ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

⁹⁵ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.18

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁹⁶			
Riesgo cambiario	4 – 3*	4 – 3*	3,5 – 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁹⁷			
Inestabilidad			
Económica	3 – 4	3,5 – 3*	3 – 4
Política y social	3 – 4	3 – 3	3 – 4
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 2*	3 – 2	3 – 3
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.3.- Análisis por destino de la inversión: Argentina, Brasil y México.

Al igual que el análisis según el tamaño de las empresas inversoras, la segmentación según el país receptor de la inversión introduce importantes matizaciones en las motivaciones de los empresarios españoles, en especial para el caso de las ventajas y desventajas de localización. Como ya se ha señalado en el capítulo IV, la CEPAL introduce diferentes estrategias empresariales para la inversión directa en América Latina que a grandes rasgos permite una diferenciación entre México y la Cuenca del Caribe⁹⁸ y América del Sur.

En la primera, las inversiones, principalmente procedentes de los EEUU, persiguen como objetivo aumentar la eficiencia productiva de sistemas de producción integrados a nivel internacional ligados básicamente a la manufactura. En el Cono Sur los operadores internacionales persiguen con su instalación en la región el acceso a mercados locales o regionales principalmente a través del sector de servicios (telecomunicaciones, servicios financieros, energía, etc. dominado por empresas españolas) aunque también con presencia en la manufactura, especialmente en los sectores automotriz, agroindustria, química y cemento.

En esta investigación se analiza el mercado mexicano, como ejemplo de la primera de las estrategias definidas, y el brasileño y argentino como representante del segundo. Hay que tener presente las diferencias de las características de los mercados para entender las diferencias que en la valoración de las distintas variables se dan por parte de los empresarios.

⁹⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁹⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

⁹⁸ No está dentro de los objetivos planteados analizar las matizaciones existentes entre los distintos comportamientos de las empresas que se localizan en esta región. Por ejemplo para el caso de la industria del vestido se puede ver el capítulo IV en CEPAL: *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Informe 1999. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 2000

En relación a las ventajas de propiedad determinantes, las diferencias más importantes por países no resultan ser altamente significativas, ya que con las excepciones que se mencionan a continuación la valoración de los elementos es idéntica para el conjunto de la muestra que para los colectivos segmentados según países.

La cuota de mercado alcanza la valoración máxima para los empresarios cuando se localizan en las grandes economías del MERCOSUR, es decir, el hecho de disponer de una alta cuota de mercado actúa de forma favorable para llevar a cabo la expansión exterior hacia Brasil y Argentina ligándose con la idea de que las empresas buscan el acceso a mercados regionales. Por el contrario, la diversificación de la producción en estas economías y el conocimiento previo del mercado brasileño pierden la categoría de determinante para pasar a tener una valoración intermedia, es decir, que los inversores españoles no tienen una gran fortaleza en estos elementos a la hora de abordar inversiones en dichas economías. El tamaño del mercado brasileño⁹⁹ y el mantenimiento del modelo de desarrollo de industrialización sustitutiva de importaciones hasta avanzada la década de los ochenta ha hecho que sea uno de los mercados más desconocidos para los operadores españoles, no obstante el posicionamiento estratégico que permite alcanzar a las empresas, así como las posibilidades de producir para el mercado local y potencial de crecimiento, como posteriormente se verá, hace que sea uno de los más interesantes a la hora de plantearse estrategias permanentes de presencia en la región. Una apreciación compartida por los inversores de estos tres países es que la capacidad financiera es una ventaja determinante para afrontar el proceso de internacionalización. Esta diferencia con el modelo general parece indicar que las empresas que tienen una mayor fortaleza financiera deciden invertir en las economías mayores como Argentina, Brasil y México, frente al resto de economías.

Las empresas que invierten en Brasil no se apoyan en la fortaleza que su empresa pudiera tener a la hora de ser competitivos vía precios o desarrollo de nuevos productos¹⁰⁰ o en su eficiencia productiva, si se compara con la tendencia general. Estos siempre son factores de una importancia media o no determinante. El control de los canales de distribución adquiere un importancia media en los casos de Argentina y México.

⁹⁹ Con 168,5 millones de personas. Brasil es el país más poblado de América Latina.

¹⁰⁰ Igualmente ocurre para Argentina o México.

Tabla V.19

VENTAJAS DE PROPIEDAD				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹⁰¹				
Activos propios de la empresa				
Tecnología	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4 *	4 - 4	4 - 4*
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4*	4 - 4	4 - 4*
Formación del personal	4 - 4	4 - 3*	4 - 4	4 - 4
Posición en el mercado				
Cuota de mercado	4 - 4*	5 - 5	5 - 5	4 - 3*
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Imagen	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Respuesta competitiva				
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4*	4 - 5	4 - 4*
Diversificación del producto	4 - 4	3,5 - 4	3,5 - 4	4 - 4
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	4 - 4	3,5 - 3*	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁰²				
Activos propios de la empresa				
Capacidad financiera	3 - 3	4 - 4	4 - 3*	4 - 3*
Competitividad de la empresa				
Precios	3 - 3	3 - 3	2,5 - 2*	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	3 - 3	3 - 3	3,5 - 3*
Respuesta competitiva				
Nuevos productos	3 - 1*	2 - 1*	1 - 1	2 - 2
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁰³				
Competitividad de la empresa				
Eficiencia productiva	2 - 1	2 - 1	1 - 1	n.d - 2
Posición en el mercado				
Control canales de distribución.	2 - 1	3,5 - 4	2 - 2	3 - 2*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las ventajas que las empresas pueden obtener como consecuencia de sustituir operaciones en los mercados internacional, imperfectos, por operaciones internas a la empresa como consecuencia de su expansión internacional difieren según el lugar donde se implante la firma. En todos los casos se refuerza la importancia de alcanzar un mejor posicionamiento en el mercado, hecho ligado con los cambios que se están originando con la globalización de los mercados y la existencia de un solo mercado mundial¹⁰⁴. Además mejorar los resultados de las empresas parece ser una de las ventajas fundamentales que buscan obtener las empresas localizadas en Argentina, una de las economías más liberalizadas y donde menos regulación existe para el desempeño de actividades económicas en una situación de libre mercado¹⁰⁵. Este elemento, por el contrario, toma menos importancia en las plantas de Brasil y México. Finalmente en relación a las mejores condiciones de producción que podrían obtenerse no

¹⁰¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁰² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁰³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁰⁴ Véase capítulo I.

parece que se busque una mejora del uso de la tecnología en ninguno de los casos, ni tampoco de la diferenciación de la producción en Brasil. La complejidad de este mercado hace que las empresas no puedan afrontar retos tan amplios como la diversificación de la producción al menos a corto o medio plazo.

Tabla V.20

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹⁰⁶				
Elementos estratégicos				
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*	4,5 - 5*	5 - 5	5 - 5
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁰⁷				
Elementos estratégicos				
Competencia en la región	3 - 2*	3 - 3*	2 - 2	2,5 - 3
Mejores condiciones de producción				
Reducción de costes	3 - 3	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Tecnología	2,5 - 2	2 - 2	2 - 2	3 - 2*
Diferenciación del producto	3 - 4	2 - 2	3 - 2*	3 - 3
Precios	3 - 3	3 - 2*	3 - 3	3 - 3
Resultados de las empresas				
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4	4 - 4	3 - 4	3 - 3
Mayor capacidad financiera	3 - 3	2 - 1*	3 - 3	3 - 2*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Entre las diferencias más importantes que se registran en materia de las ventajas de localización, destaca la importancia máxima que se da a todos los elementos ligados al mercado local en el caso de Brasil. Esta economía ha llevado a cabo sus programas de privatización (al margen de las realizadas por el gobierno de Collor de Melo) en los últimos años de la década de los 90 así como un importante proceso de liberalización y apertura exterior que no había visto precedentes en el país donde con más posterioridad se empezaron a eliminar los instrumentos característicos de la industrialización sustitutiva de importaciones, el acceso de materias primas o incentivos gubernamentales tienen para las empresas de una mayor tamaño (capítulo III). Es decir, que la posibilidad de producir para el mercado local es, en cierta medida, un elemento novedoso. En segundo lugar y como se viene repitiendo, el mercado brasileño destaca por su tamaño en tanto que tiene 168,5 millones de potenciales consumidores que se amplían a 208,8 millones¹⁰⁸ si se considera la totalidad de la población del MERCOSUR. Y en tercer lugar, las perspectivas de crecimiento para el año 2001¹⁰⁹ de

¹⁰⁵ Según expresado en Ferrer, A.: El capitalismo argentino. México. Colección popular, núm. 553. Fondo de Cultura Económica. 1998

¹⁰⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁰⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁰⁸ Serían 232 millones de personas si se incorpora la población de Chile y Bolivia como miembros asociados según las cifras de la CEPAL

¹⁰⁹ Estimaciones realizadas en el año 2000.

Brasil ascienden al 4,5% del PIB ligeramente por encima de la media de la región que se sitúa en el 4,4%.

La estrategia de los inversionistas en México, ya citada con anterioridad según las consideraciones de la CEPAL¹¹⁰, se refleja en el hecho de que factores que con carácter general carecen de importancia, alcanzan unos niveles medios en este mercado. Es el caso del acceso a materias primas, el coste de la mano de obra y los incentivos locales. Se registra un comportamiento heterogéneo a la hora de valorar la importancia del acceso a las materias primas¹¹¹ que se ve mejor valorado por las empresas de menos de 500 empleados, las que realizan inversión productiva y las manufacturas reflejando la diferente estrategia de las empresas con inversiones en México.

En el caso de Argentina obtiene la valoración mínima la regulación de la IED y las privatizaciones, hechos que no son de extrañar ya que Argentina desarrolló de forma profunda y rápida el proceso de enajenación de las empresas públicas a comienzos de los 90 bajo el segundo gobierno de la democracia no quedando apenas posibilidad de enajenar ningún activo más (incluso se encuentra muy avanzadas las privatizaciones a nivel provincial) y cuenta con una de las legislaciones (Ley 21.382 de IED de 1993) más liberales en materia de inversión extranjera de la región¹¹². De forma contraria la calidad de la infraestructura adquiere una mayor importancia a la hora de realizar inversiones en Argentina hecho que se puede relacionar con que los establecimientos en este país cuentan ya con un número de años de antigüedad y, por lo tanto, se pueden empezar a plantear estrategias de expansión dentro de la propia economía local necesitándose la existencia de buenas infraestructuras.

El idioma y la cultura tiene una valoración media en Brasil frente a la consideración de factores determinantes para Argentina y Brasil, hecho que se explica por la diferencia de este país en el idioma oficial. No se ha encontrado una explicación ni por tamaño de la empresa, ni por tipo de inversión, ni por sector para la heterogeneidad¹¹³ de la valoración del idioma y la cultura entre las empresas con inversiones en Brasil.

¹¹⁰ Se recuerda que es la búsqueda de eficiencia en manufacturas.

¹¹¹ Medido por la diferencia entre el valor de la mediana y la moda.

¹¹² Al respecto se puede ver el capítulo III.

¹¹³ Medido por la diferencia entre la mediana y la moda.

Tabla V.21

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹¹⁴				
Elementos del mercado local				
Producir para el mercado local	4 – 4	4 – 4	5 – 5	4 – 4
Tamaño del mercado local	4 – 4	4 – 4*	5 – 5	3 – 3
Potencial del crecimiento local	4 – 4*	4 – 4	5 – 5	4 – 4
Idioma y cultura				
Idioma y cultura	4 – 4	4 – 4	3 – 1 ¹¹⁵	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹¹⁶				
Otros factores				
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 – 3	3 – 3	3 – 1*	3 – 3
FACTORES NO DETERMINANTES ¹¹⁷				
Materias primas				
Acceso a materias primas	1 – 1	1 – 1	1 – 1	3 – 1 ¹¹⁸
Mano de obra				
Coste de la mano de obra	2 – 1	1 – 1	1 – 1	3 – 3
Calidad de la mano de obra	2 – 1*	1,5 – 1	2 – 1*	2 – 2
Calidad de la infraestructura				
Calidad de la infraestructura	2 – 1	2,5 – 1*	2 – 1*	2 – 2
Protección (apertura) exterior e incentivos				
Incentivos de los gobiernos locales	1 – 1	1,5 – 1*	1 – 1	2 – 2
Procesos de privatizaciones	2 – 1	1 – 1	2 – 1*	2 – 1*
Regulación de la IED	2 – 1	1 – 1	1 – 1	2 – 1*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las desventajas de localización introducen de igual forma que en los casos anteriores matizaciones según países. Entre los más destacados estaría la menor importancia concedida al riesgo cambiario que tiene el peso mexicano. Pese al efecto Tequila los empresarios españoles confían (dándole una valoración medio-alta) en la moneda mexicana, hecho que esconde detrás el apoyo que la Reserva Federal de los EEUU ha concedido a la divisa de su socio cuando así lo ha requerido (especialmente en la experiencia devaluatoria de 1994¹¹⁹). Igualmente se aprecia una menor importancia otorgada a la inestabilidad social (a pesar del

¹¹⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹¹⁵ La distribución de las frecuencias es homogénea, es decir que hay el mismo caso de observaciones en cada valor de la etiqueta.

¹¹⁶ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹¹⁷ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹¹⁸ La distribución de las frecuencias es homogénea, es decir que hay el mismo caso de observaciones en cada valor de la etiqueta.

¹¹⁹ Mediante un decreto presidencial del 31 de enero de 1994 -de carácter urgente ya que contaba con problemas para probarlo en el Parlamento- la administración Clinton dispuso un plan de ayuda dotado con 47.000 millones de dólares. De estos, 20.000 millones procedían de la cuenta de estabilización cambiaria del Tesoro de los EEUU, 17.500 del FMI y 10.000 prestados por un grupo de naciones con aval del Banco Internacional de Pagos de Basilea. Para ver más aspectos de la crisis financiera mexicana se puede ver: Minsburg, N: "La crisis financiera mexicana y sus repercusiones en América Latina" en *Boletín Económico del ICE*, núm. 2446. Del 6 al 12 de marzo de 1995. Pág. 35-49 y Área de Relaciones Internacionales de Caja Madrid: "El sistema bancario mexicano tras la crisis del peso" en *Boletín Económico del ICE*, núm. 2474. Del 16 al 22 de octubre de 1995. Pág. 23-31

movimiento zapatista –FNLZ- en Chiapas), política¹²⁰ y de la regulación del mercado local. Sin embargo, hay unos obstáculos que toman una mayor importancia en México como son la falta de mano de obra, directamente vinculado a la estrategia empresarial de búsqueda de eficiencia en actividades productivas¹²¹, la inestabilidad económica y la corrupción.

Brasil encuentra sus puntos más débiles en comparación con la media en la inestabilidad económica y la regulación del mercado local. Como ya se ha mencionado repetidamente ha sido y es uno de los mercados más difíciles de penetrar por las políticas proteccionistas que se han mantenido. Por el contrario la falta de mano de obra cualificada, la inestabilidad política, la infraestructura inadecuada y la corrupción son obstáculos de menor importancia. Finalmente Argentina parece ser percibido más distante (geográficamente) que otras economías.

Tabla V.22

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹²²				
Política económica				
Riesgo cambiario	4 – 4	4 – 3*	4 – 4	3,5 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹²³				
Distancia geográfica				
Distancia geográfica	3 – 3	4 – 4	3,5 – 4	3 – 3
Mano de obra				
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4	3 – 3	2,5 – 2	4 – 4
Inestabilidad				
Económica	3 – 3*	3 – 3	4 – 4	4 – 3*
Social	3 – 3	3 – 1*	3 – 3	2,5 – 3
Política	3 – 2*	3 – 2*	2,5 – 2	2 – 2
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Calidad de la infraestructura				
Infraestructura inadecuada	3 – 3	2,5 – 2*	2 – 2	4 – 4
Regulación del mercado local				
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3,5 – 4	2,5 – 3
Política económica				
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2	3 – 2*	3 – 3	3 – 2*
Otros factores				
Otros: corrupción	3 – 4	3 – 3*	2,5 – 2	3,5 – 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

¹²⁰ Las encuestas están realizadas antes de las elecciones presidenciales de julio de 2000, en el que tras 70 años de gobierno priista (Partido Revolucionario Institucional), las urnas dieron la victoria a V. Fox, candidato de la oposición derechista del Partido de Acción Nacional –PAN–.

¹²¹ El 33,33% de las empresas que realizan inversión productiva (variable de corte PRODUC) en México le dan una importancia alta, y el resto 66,66% una valoración media. Si se observa este mismo hecho en Argentina destaca como el 100% le da una valoración media o en Brasil donde el 80% le concede una importancia baja (y de esta el 60% muy baja).

¹²² Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹²³ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Las perspectivas sobre las fortalezas de las empresas respecto a la media (ventajas de propiedad) en el periodo 2000-2005 se alteran ligeramente para elementos de importancia media como los costes de producción que para las empresas con inversiones en Brasil y México pierden importancia o los canales de distribución que son más importantes para Argentina y Brasil.

Respecto a los cambios que se darán en relación a la situación de la década de los años 90, pierde importancia la cuota de mercado para las empresas en las grandes economías del MERCOSUR, aunque manteniéndose como elemento determinante. Igualmente se rebaja la importancia de los costes de producción de las empresas en Brasil y México, a la vez que para estos destinos aumentará la importancia del control de los canales de producción.

Tabla V.23

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹²⁴				
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 4*	4 – 4*	4 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹²⁵				
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	3 – 2*	2 – 2	2 – 1*
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	3 – 3	2,5 – 3*
Coste de producción	3 – 2*	3 – 2*	2,5 – 2	2,5 – 2*
Control canales de distribución.	3 – 3*	3,5 – 3*	3 – 3	3,5 – 3*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Para las ventajas de localización, y como en otros análisis según otro tipo de segmentación, se produce un ascenso en la importancia que se da a variables intermedias como, por ejemplo, la calidad de la infraestructura para Brasil y México o la menor importancia de la calidad de la mano de obra en las economías estudiadas en comparación con el conjunto latinoamericano. Entre los factores menos importantes señalar la mejor valoración que tendrá (aunque igualmente con niveles bajos) los incentivos de los gobiernos locales en los tres países.

Centrando la comparación con la situación percibida para la década de los 90, destaca la pérdida de importancia del potencial de la economía brasileña como factor positivo de localización, aunque mantiene una posición determinante. Se da una mejor valoración a elementos que para el conjunto de la muestra así lo registra, es el caso de la calidad de la mano de obra en Argentina y México, la calidad de la infraestructura en Brasil y México, el acceso a materias primas en Argentina y Brasil, los incentivos gubernamentales en las tres economías estudiadas y finalmente el proceso de privatizaciones en Argentina que puede ser explicado por las posibilidades que abre el aprovechamiento de la tercera ola de privatizaciones (servicios sociales).

¹²⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

Tabla V.24

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹²⁶				
Elementos del mercado local				
Potencial del crecimiento local	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹²⁷				
Mano de obra				
Calidad de la mano de obra	3 - 3	2,5 - 2*	2 - 2	2,5 - 2*
Calidad de la infraestructura				
Calidad de la infraestructura	2,5 - 2*	2,5 - 2	3 - 2*	3 - 3
Otros factores				
Otros: estabilidad política, etc.	3 - 3*	3 - 3	3 - 3*	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES ¹²⁸				
Materias primas				
Acceso a materias primas	2 - 2	2 - 2	3 - 2*	3 - 2
Protección (apertura) exterior e incentivos				
Incentivos de los gobiernos locales	2 - 1*	2,5 - 2	2,5 - 3	2,5 - 3
Procesos de privatizaciones	2 - 1	2 - 2	2 - 1	2 - 1*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Entre las diferencias, apreciadas según la segmentación geográfica, destaca la menor valoración del riesgo cambiario atribuida al peso argentino, explicado por la disciplina monetaria que el gobierno estableció con el Plan de Convertibilidad en 1991. Se aprecia una mayor inestabilidad de tipo económico en Brasil y México, así como la existencia de una peor infraestructura en Argentina y una menor importancia de la regulación local en México.

En referencia a los cambios registrados en el análisis de los obstáculos para la localización en los próximos años en relación a los observados en los 90, resalta el mayor peso de la inestabilidad política y social de México, hecho que se puede ligar a la incertidumbre existente (en el momento de realizar las encuestas) ante una de las elecciones con mayor rivalidad que han existido en el país. Por primera vez en 70 años se planteó una alternativa, como finalmente ocurrió, al PRI. Igualmente como una mayor importancia la regulación del mercado local en Brasil que se debe en especial a la importancia concedida por las empresas de servicios y de otros sectores¹²⁹. Por otro lado la existencia de una infraestructura no adecuada se agudiza en Argentina, mientras que se debilita para Brasil y México.

¹²⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹²⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹²⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹²⁸ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹²⁹ Estas han sido las únicas variables de corte que han mostrado un comportamiento diferenciado.

Tabla V.25

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO
FACTORES DETERMINANTES ¹³⁰				
Política económica				
Riesgo cambiario	4 - 3*	3,5 - 4	4 - 3*	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹³¹				
Inestabilidad				
Económica	3 - 4	3 - 3	4 - 4	4 - 4
Política y social	3 - 4	3 - 3	3 - 2*	3 - 4
Jurídica	3 - 3	3 - 3	3 - 2*	3 - 3*
Calidad de la infraestructura				
Infraestructura inadecuada	3 - 2*	3,5 - 3*	3 - 3	3 - 2*
Regulación del mercado local				
Regulación del mercado local	3 - 3	3 - 3	3 - 1* ¹³²	2,5 - 2

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.4.- Análisis por tipo de inversión realizada: productiva y en servicios.

Las inversiones productivas son las realizadas en actividades de producción, ensamble y producción de componentes para integrar en el producto final en España y las inversión en servicios son las realizadas para apoyo y distribución, servicios para la casa matriz o para el cliente local¹³³.

De forma general, y concretamente analizando las ventajas de propiedad, las disparidades respecto al comportamiento general se encuentran en las inversiones en servicios. Entre los elementos determinantes se puede destacar la pérdida de esta categoría, es decir que pasa a tener una importancia media, de elementos como la formación del personal, la imagen de la empresa, la diversificación del producto y el conocimiento previo del mercado. Respecto a este último se puede afirmar que puede ser sustituido, al menos en parte, si se penetra en el mercado a través de acuerdos de cooperación con empresas locales o a través de adquisiciones de activos existentes de forma que ya sea el socio local o la empresa adquirida la que aporta como know how el conocimiento del mercado. En el caso de los grandes bancos esta última estrategia fue seguida por el Banco Central Hispano hasta que tras la fusión con el Banco Santander se implementó como estratégica del grupo la adquisición mayoritaria de participaciones y en control directo (capítulo IV).

La cuota de mercado, variable determinante, incrementa su importancia hasta el máximo para el caso de las inversiones en servicios. La desregulación de los servicios

¹³⁰ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹³¹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹³² Otros valores de la moda son el 3 y el 4.

¹³³ Esta agrupación se explica en el apéndice a este mismo capítulo al hacer referencia a la metodología.

tradicionalmente protegidos¹³⁴ ha hecho en muchos casos a estas empresas perder cuota de mercado o beneficios en su mercados de origen (España) siendo necesaria la expansión exterior para incrementar, o al menos no perder, posiciones en los mercados ni valor. Por su parte América Latina, tras la década pérdida, acometió importantes reformas de carácter estructural de forma que se liberalizaron los servicios públicos tradicionalmente reservados al Estado o al capital nacional, se enajenaron los sectores públicos empresariales y se flexibilizó la legislación en materia de inversiones extranjeras¹³⁵. Superada la profunda crisis de los años 80, las economías latinoamericanas muestran una cierta estabilidad macroeconómica que da garantías a los inversores extranjeros¹³⁶.

Es decir, que la desregulación ocurrida en España como consecuencia de la consolidación del mercado único y la unión monetaria ha coincidido temporalmente con la desregulación de los servicios en América Latina como consecuencia de la profundización de las reformas estructurales iniciadas a finales de los años ochenta, lo cual ha influido, en primer lugar para que desde la perspectiva española existan incentivos a la salida a terceros mercados, y para que desde la perspectiva latinoamericana se considere a esta región como un mercado estratégicamente interesante.

La eficiencia productiva y el control de los canales de distribución¹³⁷, elementos no determinantes con carácter general, tiene un peso medio como elemento a considerar en las ventajas de propiedad de las empresas que van a invertir en la prestación de algún servicio en América Latina. Por el contrario la producción de nuevos productos, factor de importancia media, carece de importancia al considerar las inversiones productivas.

¹³⁴ En el capítulo II se detallan los casos de las telecomunicaciones, energía y sistema financiero en Europa y en concreto en España.

¹³⁵ Dentro del conjunto de reformas inspiradas por el Consenso de Washington, estas son las que se pueden ligar de una forma directa al fenómeno de la llegada de capitales. Al respecto se puede ver el capítulo III.

¹³⁶ No se ignoran los graves desequilibrios que existen en ciertas variables como la distribución de la renta y de la riqueza, así como la vulnerabilidad de la economía ante tormentas financieras. Tan sólo se quiere señalar la mejoría registradas en términos de tasas de crecimiento, inflación, desequilibrios presupuestarios, fugas de capitales, etc.

¹³⁷ Donde la diversidad de las valoraciones (medido entre las diferencias de la mediana y la moda) se explica por la mayor importancia que este factor tiene para las PYMEs, no encontrando diferencias ni por países de destino ni sector.

Tabla V.26

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES¹³⁸			
Activos propios de la empresa			
Tecnología	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Formación del personal	4 - 4	4 - 4	3,5 - 3
Posición en el mercado			
Cuota de mercado	4 - 4*	4 - 5	5 - 5
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Imagen	4 - 4	4 - 4	3,5 - 3
Respuesta competitiva			
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4	4 - 3
Diversificación del producto	4 - 4	4 - 4	3,5 - 3*
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	4 - 4	3,5 - 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA¹³⁹			
Activos propios de la empresa			
Capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Competitividad de la empresa			
Precios	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	3 - 3	3 - 3*
Respuesta competitiva			
Nuevos productos	3 - 1*	2 - 1	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES¹⁴⁰			
Competitividad de la empresa			
Eficiencia productiva	2 - 1	2 - 1	3 - 3
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.	2 - 1	2 - 2	2,5 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Entre las ventajas de internalización aparece una tendencia clara de sobrevaloración respecto al conjunto global de los elementos intermedios por parte de las inversiones en servicios en los casos de la tecnología y la diferenciación de productos. Por el contrario se infravalora por parte de los inversores productivos la competencia en la región y la tecnología que resultan de la expansión internacional. Es precisamente en este tipo de ventajas donde la segmentación según el tipo de inversión realizada alcanza su justificación, ya que es la variable de corte que explica las diferencias.

¹³⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹³⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁴⁰ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.27

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁴¹			
Elementos estratégicos			
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*	4 - 4*	4 - 4
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁴²			
Elementos estratégicos			
Competencia en la región	3 - 2*	2,5 - 2	3 - 3
Mejores condiciones de producción			
Reducción de costes	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Tecnología	2,5 - 2	2 - 2	3 - 3*
Diferenciación del producto	3 - 4	3 - 2*	4 - 4
Precios	3 - 3	3 - 4	3 - 3
Resultados de las empresas			
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4	3 - 4	3 - 3
Mayor capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	3 - 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Como en el caso de las ventajas de propiedad, al considerar las ventajas de localización las principales diferencias respecto a la muestra global está en las inversiones en servicios de forma que, con la excepción de las privatizaciones y la regulación de la IED, se tiene a sobrevalorar los elementos que son ya determinantes hasta alcanzar el valor de la mediana máxima en los casos del tamaño del mercado local y el potencial de crecimiento de éste y a dar menos importancia a factores no determinantes como los ligados a la mano de obra. La explicación de que los elementos ligados al mercado incrementen su importancia para las inversiones en servicios descansa en la propia naturaleza de éstas, en tanto que coincide temporalmente y geográficamente la producción y el consumo de los servicios. Por esta razón la existencia de un gran mercado y con potencial de crecimiento constituye una de las ventajas de localización más importantes de la región. Las privatizaciones y la regulación de la IED igualmente incrementa su importancia para las empresas señaladas en tanto que las enajenaciones del sector público empresarial en las que han participado empresas españolas ha sido la conocida como segunda ola centrada en las infraestructuras que tradicionalmente habían estado auspiciadas por el Sector Público, como es el caso de las telecomunicaciones, la electricidad y las carreteras. Por su parte la flexibilización de la legislación de la IED ha tenido una mayor importancia para las inversiones en servicios ya que estos han sido los que tradicionalmente han contado con una mayor protección ya fuera porque se reservaba su producción a empresas de capital local o directamente al Estado¹⁴³.

¹⁴¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁴² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁴³ La legislación actual se puede ver el capítulo III.

Tabla V.28

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁴⁴			
Elementos del mercado local			
Producir para el mercado local	4 – 4	4 – 4	4 – 4
Tamaño del mercado local	4 – 4	4 – 5	5 – 5
Potencial del crecimiento local	4 – 4*	4 – 4	5 – 5
Idioma y cultura			
Idioma y cultura	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁴⁵			
Otros factores			
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 – 3	3 – 3	3 – 3
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁴⁶			
Materias primas			
Acceso a materias primas	1 – 1	1 – 1	1 – 1
Mano de obra			
Coste de la mano de obra	2 – 1	2 – 1	1,5 – 1
Calidad de la mano de obra	2 – 1*	2 – 1*	1,5 – 1
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2 – 1	2 – 1	2 – 1
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	1 – 1	1 – 1	1 – 1
Procesos de privatizaciones	2 – 1	2 – 1	3 – 1*
Regulación de la IED	2 – 1	1,5 – 1	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las discrepancias según el tipo de inversión en los obstáculos a la inversión en América Latina se sitúan en el plano de los factores con una importancia media. Es decir, el riesgo cambiario sigue siendo el principal problema con independencia del tipo de inversión realizada. Por el contrario la inestabilidad económica también es un elemento determinante para las inversiones en servicios frente a la pérdida de importancia de otros factores (aunque manteniendo su posición intermedia) como la existencia de infraestructura inadecuada o de capacidad financiera local insuficiente¹⁴⁷, hecho que podría ser sustituido por la captación de recursos a nivel internacional o mediante financiación propia. Hay otros elementos que perjudican en mayor medida a las inversiones productivas que al conjunto en general, estos son la falta de mano de obra cualificada y la corrupción.

¹⁴⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁴⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁴⁶ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁴⁷ Más importante para las PYMEs que para las grandes empresas que tienen una mayor capacidad de captar recursos en los mercados internacionales.

Tabla V.29

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁴⁸			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁴⁹			
Distancia geográfica			
Distancia geográfica	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Mano de obra			
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4	3,5 – 4	3 – 3
Inestabilidad			
Económica	3 – 3*	3 – 3	4 – 4
Social	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Política	3 – 2*	3 – 2*	3 – 2*
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 3	3 – 4	2,5 – 3
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Política económica			
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2	3 – 2	2,5 – 1* ¹⁵⁰
Otros factores			
Otros: corrupción	3 – 4	3,5 – 4	3 – 3*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

No existen matizaciones importantes que hacer respecto a las valoraciones que para el futuro se hacen de las ventajas de localización con la excepción de una mayor importancia concedida al control de los canales de distribución por parte de las empresas con inversiones en servicios, aunque si bien mantiene la jerarquía de la valoración media.

Las perspectivas en las ventajas de propiedad para el próximo quinquenio no alteran la situación existente en la década de los noventa. Es decir, la cuota de mercado se mantiene como el factor determinante aunque sí con una ligera pérdida de importancia para las inversiones en servicios en tanto que se estima que habrán sabido ya acomodarse y posicionarse en los mercados una vez transcurridos unos años desde la implementación de los procesos de liberalización y desregulación. Se da un aumento en la importancia de los canales de distribución para todos los tipos de inversión siguiendo las pautas generales.

¹⁴⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁴⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁵⁰ El valor máximo de la moda es 3.

Tabla V.30

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁵¹			
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁵²			
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	2 – 2	3 – 3
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*	3 – 2	3 – 3*
Control canales de distribución.	3 – 3*	3 – 3*	3,5 – 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

En referencia a las ventajas de localización del periodo 2000-2005, las matizaciones según el tipo de inversión realizada son mayores. Destaca la sobrevaloración de distintos elementos para las inversiones en servicios, como la calidad de la infraestructura, la estabilidad política, el acceso a materias primas y la apertura exterior y los incentivos. Las empresas con inversiones productivas dan una importancia menor que la media a la calidad de la mano de obra y de la infraestructura.

Se observa la existencia de una mejor perspectiva, en comparación con la situación de los años noventa, de la calidad de la mano de obra tanto para las inversiones en servicios como productivas. Es de esperar que en el futuro se den menos desplazamientos de técnicos españoles a América Latina, encomendando a personal local actividades y responsabilidades que en la década de los 90 eran realizadas por personal español. Esta tendencia dependerá de las estrategias que los gobiernos latinoamericanos tengan en cuanto a la política de formación de sus recursos humanos, es de esperar, tal y como señala la CEPAL, que esta sea una de las líneas de actuación pública preferente para articular la denominada Transformación Productiva con Equidad. Hay que recordar también que la propia legislación nacional pone limitaciones a la presencia de trabajadores extranjeros en empresas localizadas en su territorio imponiendo porcentajes de personal nacional en el caso de Brasil¹⁵³, Chile¹⁵⁴, Colombia¹⁵⁵, México¹⁵⁶, Perú¹⁵⁷ y Venezuela¹⁵⁸. La estabilidad política se convierte en un factor fundamental en materia de servicios hecho que puede ligarse entre otros factores a la conformidad que las empresas prestadoras de servicios tienen con los gobiernos actuales que han facilitado las privatizaciones

¹⁵¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁵² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁵³ 2/3 de los especialistas deben ser nacionales con la excepción de que no haya.

¹⁵⁴ Con carácter general el 85% de los trabajadores deben ser chilenos exceptuando las empresas de menos de 25 empleados.

¹⁵⁵ El 80% del personal cualificado, especialistas, directores o personal de confianza para empresas con más de 10 trabajadores.

¹⁵⁶ Aunque con excepciones según sectores, el 90% de los trabajadores han de ser mexicanos.

¹⁵⁷ El 80% de los trabajadores deben ser nacionales con la posibilidad de establecer excepciones para altos cargo.

¹⁵⁸ El 90% de los trabajadores para empresas con más de 10 empleados deben ser venezolanos y el 80% de los sueldos pagados deben ir a nacionales.

de los servicios públicos y la desregulación de la prestación de servicios¹⁵⁹. De igual forma toma una mayor importancia la calidad de la infraestructura para las empresas de servicios. Este hecho se puede deber a la necesidad de la existencia de buenas infraestructuras que los servicios necesitan una vez que se han implantado en un determinado lugar para posteriormente expandirse a regiones próximas. Puede ser el caso, por ejemplo, de empresas dedicadas a la distribución que una vez instaladas en una ciudad o comarca requieren de la existencia de buenas infraestructuras del transporte para hacerse con mercados próximos. Este mismo comportamiento se observa en el acceso a materias primas que resulta ser muy importante para las inversiones en servicios en Brasil¹⁶⁰. Finalmente las privatizaciones y la regulación de la IED mantendrá la estructura de la década de los noventa, es decir una mayor importancia (media) para las inversiones en servicios.

Tabla V.31

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁶¹			
Elementos del mercado local			
Potencial del crecimiento local	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁶²			
Mano de obra			
Calidad de la mano de obra	3 – 3	2,5 – 3	3 – 3
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2,5 – 2*	2 – 2	3 – 3
Otros factores			
Otros: estabilidad política, etc.	3 – 3*	3 – 3*	4 – 4
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁶³			
Materias primas			
Acceso a materias primas	2 – 2	2 – 2	3 – 1* ¹⁶⁴
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	2 – 1*	2 – 2	3 – 1* ¹⁶⁵
Procesos de privatizaciones	2 – 1	2 – 1*	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Aunque no son muchas las diferencias observadas para los obstáculos en el periodo 2000-2005 según el tipo de inversión que se realice, se puede destacar la menor valoración del riesgo cambiario que es un elemento de importancia media para las inversiones en servicios y la estabilidad política y jurídica.

¹⁵⁹ Siempre existen excepciones como por ejemplo el caso de Telefónica CTC Chile y su actual disputa con la Subsecretaría de Comunicaciones en referencia a la regulación de las tarifas. Ver CEPAL: *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001. Pág. 125-130

¹⁶⁰ Explicaría la estructura heterogénea expresada en la discrepancia entre el valor de la mediana y la moda.

¹⁶¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁶² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁶³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁶⁴ El valor máximo de la moda es 5.

¹⁶⁵ El valor máximo de la moda es 3.

Los obstáculos identificados para el periodo 2000-2005 introducen ligeras matizaciones respecto a los considerados en la década de los noventa, así el riesgo cambiario pierde importancia para las inversiones en servicios igualmente que la inestabilidad política y social de forma que nuevamente aparece la confianza que las empresas de servicios tienen en la política gubernamental local que ha favorecido la rentabilidad de su negocios. La inestabilidad económica representará un factor determinante en el desenvolvimiento de las empresas productivas españolas en América Latina en los próximos años.

Tabla V.32

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	INV. PRODUCTIVA	INV. EN SERVICIOS
FACTORES DETERMINANTES ¹⁶⁶			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 3*	4 – 4	3,5 – 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁶⁷			
Inestabilidad			
Económica	3 – 4	4 – 4	4 – 4
Política y social	3 – 4	3 – 2	2,5 – 4
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 4
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 2*	3 – 2	3 – 2*
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.5.- Análisis según sector: servicios, manufacturas y otros

Para poder realizar el análisis sectorial se han realizado tres grupos con el fin de que cada uno de ellos tenga un número suficiente de individuos que permita realizar el análisis estadístico. Los grupos son: empresas de servicios (consultoría, servicios financieros, etc.), empresas de manufacturas (producción y fabricación) y finalmente un grupo más heterogéneo donde se encuentran agrupadas empresas del sector químico, de alimentación, del petróleo, etc.

Las clasificación preestablecida según la importancia atribuida a cada variable no sufre alteraciones con la excepción de que la formación del personal y la diversificación de la producción para las empresas de servicios y el conocimiento previo de los mercados para las manufacturas que dejan de ser elementos determinantes, mientras que la capacidad financiera

¹⁶⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁶⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

de las empresas del grupo más heterogéneo y el desarrollo de nuevos productos¹⁶⁸ para las manufacturas toman una importancia sustancial.

Por lo demás los cambios no implican alteraciones jerárquicas aunque hay que destacar la mayor importancia que entre las fortalezas más fuertes de las empresas tiene la tecnología, la experiencia, la capacidad directiva y la calidad de los productos y los servicios para las empresas manufactureras, así como la cuota de mercado para las empresas de otros sectores. Entre los factores no determinantes resaltan importantes diferencias según los sectores productivos, de forma que mientras la eficiencia productiva alcanza una relativa importancia para las empresas de servicios así como los canales de distribución para empresas de otros sectores¹⁶⁹, en el resto de casos estos elementos no son considerados como fortalezas importantes de la empresa a la hora de abordar el proceso de internacionalización hacia América Latina.

¹⁶⁸ Sin embargo, para las manufacturas se muestra como un elemento carente de importancia. La diferencia entre el valor de la mediana y la moda para el caso de las inversiones en otros sectores viene explicado por la escasa importancia que este elemento tiene entre las firmas de otros sectores que son PYMEs y que invierten en Brasil.

¹⁶⁹ Para las inversiones realizadas en Brasil resulta ser una ventaja de importancia no determinada, que en cierta medida explica la diferencia de valores entre la mediana y la moda.

Tabla V.33

VENTAJAS DE PROPIEDAD				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁷⁰				
Activos propios de la empresa				
Tecnología	4 - 4	n.d	5 - 5	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4	5 - 5	4 - 4
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4	4,5 - 5	4 - 4
Formación del personal	4 - 4	3 - 3	4 - 4	4 - 4
Posición en el mercado				
Cuota de mercado	4 - 4*	4 - 4	4 - 5	4,5 - 5
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4,5 - 5	4 - 4
Imagen	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Respuesta competitiva				
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4	4 - 5	4 - 5
Diversificación del producto	4 - 4	3 - 2*	4 - 5	4 - 4
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	4 - 4	3 - 3	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁷¹				
Activos propios de la empresa				
Capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	3 - 3	4 - 4
Competitividad de la empresa				
Precios	3 - 3	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	3 - 2*	3,5 - 4	3 - 3
Respuesta competitiva				
Nuevos productos	3 - 1*	4 - 4	1,5 - 1	3 - 1 ¹⁷²
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁷³				
Competitividad de la empresa				
Eficiencia productiva	2 - 1	3 - 3	1,5 - 1	2 - 1
Posición en el mercado				
Control canales de distribución.	2 - 1	2 - 1	2 - 2	3 - 1 ¹⁷⁴

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La ventajas que las empresas obtienen como consecuencia de su localización en la región latinoamericana sigue las pautas generales siendo necesarias realizar algunas importantes matizaciones. A diferencia de lo observado respecto al comportamiento global, se aprecian más elementos considerados determinantes que antes alcanzaban una posición intermedia. Este es el caso de la diferenciación del producto así como los aumentos de rentabilidad y beneficios en las empresas de servicios y en las de manufacturas. Por el contrario la mejora en la tecnología no es una ventaja que las empresas manufactureras y de terceros sectores encuentren tras la expansión internacional. También hay matizaciones en las valoraciones que no implican alteraciones en la composición de los grupos como son el énfasis

¹⁷⁰ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁷¹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁷² El valor máximo de la moda es 3.

¹⁷³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁷⁴ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

(implica una valoración mejor que la media) realizado en el posicionamiento estratégico por las empresas de servicios.

Tabla V.34

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁷⁵				
Elementos estratégicos				
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*	5 - 5	4 - 4	4 - 5
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁷⁶				
Elementos estratégicos				
Competencia en la región	3 - 2*	3 - 3	3 - 2	2,5 - 2*
Mejores condiciones de producción				
Reducción de costes	3 - 3	3 - 3*	3 - 4	3 - 3
Tecnología	2,5 - 2	3 - 4	2 - 3	2 - 2
Diferenciación del producto	3 - 4	4 - 4	4 - 4	3 - 3
Precios	3 - 3	3 - 3	2,5 - 4	3 - 3
Resultados de las empresas				
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4	4 - 4	4 - 4	3 - 2*
Mayor capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	3 - 3	3 - 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las diferencias en las consideraciones sobre las ventajas de localización que América Latina tiene frente a otras regiones están en factores que no son determinantes tales como las privatizaciones las cuales son más importantes para las empresas de servicios (Segunda ola de privatizaciones), máximas beneficiarias de la enajenación del sector público empresarial ya que les ha permitido el acceso a los mercados. Esto se da también para las empresas que desarrollan su actividad principal en otros sectores, igualmente para estas últimas se da con la regulación de la IED. Además, profundizando¹⁷⁷ en el análisis se observan valoraciones diferenciadas de estos dos últimos elementos (privatizaciones y regulación de la IED) de forma que resultan más importantes para las empresas que invierten en Argentina y menos para las que lo hacen en Brasil, en inversión productiva o son PYMEs. Para las empresas manufactureras la calidad de las infraestructuras y de la mano de obra adquiere una importancia media frente a la consideración de elementos no determinantes que obtiene en la totalidad de la muestra.

Entre los elementos determinantes la única diferenciación respecto a la media que se obtiene es la máxima valoración que las empresas de servicios realizan del potencial de crecimiento del mercado, se puede señalar en este sentido la importancia que para las

¹⁷⁵ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁷⁶ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁷⁷ La diferencia en los valores de la mediana y la moda indica que existe una estructura heterogénea a la hora de realizar las valoraciones, motivo por el cual se utiliza un doble análisis de segmentación.

empresas de servicios financieros tiene el hecho que la tasa de bancarización de las economías latinoamericanas sea todavía relativamente escasa¹⁷⁸ en tanto en que muestra el gran potencial de expansión del negocio que existe. Se puede hacer la misma apreciación para el caso de los servicios de agua potable y electricidad donde los elevados niveles de pobreza y en especial su manifestación urbana en la formación de grandes zonas (las poblaciones de Chile, los ranchitos ecuatorianos, las favelas brasileñas, etc.) o en su manifestación rural de colonias aisladas sin prestaciones de estos servicios públicos¹⁷⁹ hacen que exista todavía un gran mercado por explotar. El problema que plantean estos estratos más paupérrimos para las empresas reside en la escasa posibilidad de rentabilizar el negocio dada la inexistencia de capacidad de pago. En este sentido las empresas españolas, así como de otras nacionalidades, subsanan este problema a través de programas financiados por los gobiernos locales, regionales o por organismos internacionales como el Banco Mundial.

¹⁷⁸ Como indicador se pueden citar, por ejemplo, la población mayor de 18 años con cuenta corriente. En España es del 95%, mientras que en Argentina es del 35%, del 48% en Brasil, del 35% en México, del 50% en Chile, etc.

¹⁷⁹ En este sentido se empieza a observar una atención especial a estos servicios y, por ejemplo, en Chile se crea en 1994 el Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones con el fin de dar cobertura a sectores marginados y aislados de la población.

Tabla V.35

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁸⁰				
Elementos del mercado local				
Producir para el mercado local	4 – 4	4 – 4	4 – 4	4 – 4
Tamaño del mercado local	4 – 4	4 – 4	4 – 4*	4 – 3*
Potencial del crecimiento local	4 – 4*	5 – 5	4 – 4*	4 – 4
Idioma y cultura				
Idioma y cultura	4 – 4	4 – 4	4 – 4	4 – 4*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁸¹				
Otros factores				
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 – 3	3 – 3	3 – 3	3 – 3
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁸²				
Materias primas				
Acceso a materias primas	1 – 1	1 – 1	1 – 1	1 – 1
Mano de obra				
Coste de la mano de obra	2 – 1	2 – 1	2 – 1	3 – 3
Calidad de la mano de obra	2 – 1*	1 – 1	2,5 – 3	2 – 2
Calidad de la infraestructura				
Calidad de la infraestructura	2 – 1	1 – 1	2,5 – 3	2 – 1*
Protección (apertura) exterior e incentivos				
Incentivos de los gobiernos locales	1 – 1	1 – 1	1,5 – 1	2 – 1
Procesos de privatizaciones	2 – 1	3 – 1*	1 – 1	2,5 – 1* ¹⁸³
Regulación de la IED	2 – 1	2 – 1	1 – 1	3 – 1* ¹⁸⁴

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Como de forma reiterada se ha mencionado el obstáculo principal en la realización de inversiones directas en América Latina es la existencia del riesgo cambiario. Sin embargo, para las empresas de servicios se observan otros problemas que resultan también ser determinantes. Estos son la estabilidad económica, política y jurídica. Y en este sentido se debe incorporar el concepto de riesgo regulatorio que existe para las empresas de servicios, en especial para los sectores estratégicos que se han sometido recientemente a procesos de liberalización. Se entiende por riesgo regulatorio¹⁸⁵ la probabilidad de que cambie la regulación existente ante cambios en el contexto súbitamente, en este sentido se puede minimizar en la medida que sean progresivos y predecibles y las modificaciones se hagan de una forma lenta. La experiencia latinoamericana muestra que la regulación se ha sometido a contrastaciones de prueba/error y además de forma rápida y muy profunda por lo que existen altas probabilidades de que cambien. Algunos de los ejemplos que se están observando son disposiciones que

¹⁸⁰ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁸¹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁸² Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁸³ Otros valores de la moda son 2 y 3.

¹⁸⁴ El mayor valor de la moda es 3.

obligan a empresas españolas a realizar desinversiones¹⁸⁶ en tanto que superan determinados porcentajes de cuota de mercado y los gobiernos consideran que puede atentar contra la libre competencia. Por el contrario, las empresas manufactureras dan una importancia menor a la inestabilidad política y jurídica, así como a la infraestructura inadecuada y la capacidad financiera insuficiente local.

Tabla V.36

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁸⁷				
Política económica				
Riesgo cambiario	4 – 4	4 – 4	4 – 4	4 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁸⁸				
Distancia geográfica				
Distancia geográfica	3 – 3	3 – 3	3 – 3	3 – 4
Mano de obra				
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4	2 – 2	3 – 3	3 – 3*
Inestabilidad				
Económica	3 – 3*	4 – 4	3 – 4	3 – 3
Social	3 – 3	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Política	3 – 2*	4 – 4	2 – 2*	3,5 – 4
Jurídica	3 – 3	4 – 4	2 – 2	3,5 – 3
Calidad de la infraestructura				
Infraestructura inadecuada	3 – 3	3 – 3	2 – 2	3 – 4
Regulación del mercado local				
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3*	3 – 3
Política económica				
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2	3 – 1*	2 – 2	3 – 3
Otros factores				
Otros: corrupción	3 – 4	3 – 3*	3 – 2*	3,5 – 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las diferencias según el sector económico de la empresa se aprecian en la mayor importancia que se da a la cuota de mercado y los costes de producción por parte de las manufacturas o, a los canales de distribución por parte de empresas de "otros sectores".

Aunque sin alteraciones en la estructura jerárquica se observan algunos cambios en las perspectivas de futuro existentes para el periodo 2000-2001 respecto a la situación de la década de los noventa. Entre los elementos más importantes, el hecho de tener una cuota de mercado alta tomará más valor para las empresas de manufacturas mientras que para

¹⁸⁵ Quinto, J (de): "Regulación y competencia en América Latina: como afecta a la empresa española inversora", comunicación presentada en el Seminario Internacional sobre Inversiones españolas en Iberoamérica, celebrado el 7 de julio de 2000 en la Cristalera (Universidad Autónoma de Madrid).

¹⁸⁶ Como ejemplo se puede citar las desinversiones que deberá hacer Repsol en Argentina cambiado activos a la empresa brasileña PETROBRAS.

¹⁸⁷ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

empresas pertenecientes a otros sectores perderá ligeramente importancia siempre manteniéndose como elemento determinante. Además el control de los canales de distribución será una ventaja de propiedad cada vez más importante, especialmente para empresas que realizan su actividad principal en alimentación, química, etc., a la vez que para estas firmas pierde importancia los costes de producción.

Tabla V.37

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁸⁸				
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 3*	4,5 – 5	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁹⁰				
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	3 – 3	2 – 2	2 – 2
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	2,5 – 3	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*	3 – 3	3,5 – 2*	2 – 2
Control canales de distribución.	3 – 3*	3 – 3*	3 – 3	3,5 – 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Existen diferencias en la percepción de los factores de localización según el sector económico al que pertenezca la empresa. La calidad de la infraestructura será más importante que la media para las empresas de servicios y manufacturas y, por otro lado, la estabilidad política, los incentivos locales y las privatizaciones lo serán para las manufacturas. El acceso a materias primas parece preocupar más a las empresas manufactureras, en primer lugar, y posteriormente a las que se dedican a otras actividades.

Respecto a la situación registrada en los años 90, crecerá en el periodo 2000-2005 la importancia de factores como la calidad de la mano de obra y de los incentivos locales para las empresas de servicios y manufacturas y del acceso a materias primas para estas últimas, así como la pérdida de importancia del acceso a materias primas para las empresas de servicios y terceros sectores.

¹⁸⁸ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁸⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁹⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.38

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFAC- TURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁹¹				
Elementos del mercado local				
Potencial del crecimiento local	4 - 4	4 - 4	4 - 4*	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁹²				
Mano de obra				
Calidad de la mano de obra	3 - 3	3 - 3	3 - 3	2 - 2
Calidad de la infraestructura				
Calidad de la infraestructura	2,5 - 2*	3 - 3	3 - 3	2 - 2
Otros factores				
Otros: estabilidad política, etc.	3 - 3*	3 - 3	4 - 4	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES ¹⁹³				
Materias primas				
Acceso a materias primas	2 - 2	2 - 1*	3,5 - 2*	2,5 - 2
Protección (apertura) exterior e incentivos				
Incentivos de los gobiernos locales	2 - 1*	2 - 1*	2,5 - 2*	2 - 2
Procesos de privatizaciones	2 - 1	2 - 1*	3 - 3	1,5 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La diferencias en la percepción de los factores negativos de localización se centran en la mayor importancia que tiene la inestabilidad económica para las empresas manufactureras y la jurídica para las de servicios¹⁹⁴. En sentido contrario, se aprecia la menor importancia que el riesgo regulatorio tiene para las empresas que no son de servicios, la estabilidad jurídica y la existencia de infraestructura inadecuada para las manufacturas.

Las perspectivas de obstáculos en la localización de las empresas españolas en América Latina apenas introducen posibles matizaciones al realizar una comparación temporal. Como en otros casos señalados oportunamente, el riesgo cambiario pierde peso y, en especial, para las empresas que no son de servicios. Sin embargo, hay otros obstáculos de menor importancia que el anterior que pasarán a ser más importante en el futuro, estos son la inestabilidad de tipo económica¹⁹⁵, política y social para las industrias manufactureras y la inadecuación de la infraestructura para las empresas de otros sectores.

La regulación futura del mercado local, observada como un obstáculo, se percibe con una mayor importancia entre las empresas de otros servicios en el caso de que realicen inversión en servicios o lo hagan en grandes economías como Argentina, Brasil ó México.

¹⁹¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁹² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁹³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

¹⁹⁴ Se liga a la existencia del riesgo regulatorio que está afectando en mayor medida a empresas de servicios.

¹⁹⁵ Se observa que además será más importante que para otros sectores como los servicios, la alimentación, la química, etc.

Tabla V.39

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005				
FACTORES	MEDIANA Y MODA			
	GENERAL	SERVICIOS	MANUFACTURAS	OTROS SECTORES
FACTORES DETERMINANTES ¹⁹⁶				
Política económica				
Riesgo cambiario	4 – 3*	4 – 4	3,5 – 3*	3,5 – 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ¹⁹⁷				
Inestabilidad				
Económica	3 – 4	3 – 3*	4 – 4	3 – 3*
Política y social	3 – 4	3 – 4	3 – 2*	2,5 – 2*
Jurídica	3 – 3	4 – 3*	2 – 2	3 – 3
Calidad de la infraestructura				
Infraestructura inadecuada	3 – 2*	3 – 3	2 – 2	3,5 – 3*
Regulación del mercado local				
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	3 – 3	3 – 1* ¹⁹⁸

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.6.- Análisis según el esfuerzo innovador

Considerando las diferencias existentes según el esfuerzo innovador de la empresa (poco esfuerzo innovador si no supera el 2% de su facturación la inversión en investigación y desarrollo y gran esfuerzo investigador si supera dicho porcentaje) destaca la mejor valoración que las empresas más innovadoras hacen de algunos de los elementos determinantes como la experiencia de la empresa y la capacidad directiva de gestión entre los activos propios de la empresa, el mantenimiento de la cuota de mercado o la calidad de los productos y servicios entre los ligados a la posición en el mercado y la proyección internacional como factor ligado a la respuesta competitiva.

Aparecen modificaciones en la clasificación de importancia de las variables en el grupo de valoración media en tanto que se consideran como factores determinantes para las empresas más innovadoras la capacidad financiera de la empresa y los costes de producción. En sentido contrario, es decir pasando a ser un elemento no determinante, se encuentra el desarrollo de nuevos productos para los mercados locales o mundial. También se dan cambios sustanciales en la consideración del conocimiento previo del mercado que pierde importancia para las empresas menos innovadoras y contrariamente se registra una mejor valoración de la eficiencia productiva.

¹⁹⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁹⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹⁹⁸ Las observaciones se encuentran distribuidas de una forma uniforme y otros valores de la moda son 3 y 4.

Tabla V.40

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ¹⁹⁹			
Activos propios de la empresa			
Tecnología	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4	5 - 5
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4	5 - 5
Formación del personal	4 - 4	4 - 4	4 - 5
Posición en el mercado			
Cuota de mercado	4 - 4*	4 - 4	4,5 - 5
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4,5 - 4*
Imagen	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Respuesta competitiva			
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4	5 - 5
Diversificación del producto	4 - 4	4 - 5	4 - 4
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	3,5 - 3*	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁰⁰			
Activos propios de la empresa			
Capacidad financiera	3 - 3	3 - 3	4 - 3*
Competitividad de la empresa			
Precios	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	3 - 3	4 - 4
Respuesta competitiva			
Nuevos productos	3 - 1*	3 - 3	2 - 2
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁰¹			
Competitividad de la empresa			
Eficiencia productiva	2 - 1	3 - 1	2 - 1*
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.	2 - 1	2 - 1	2 - 2

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las ventajas que las empresas piensan obtener como consecuencia de su internacionalización presentan grandes diferencias según el esfuerzo innovador que las empresas realizan. Destacan en tanto que supone un cambio en la jerarquía establecida de la importancia de las variables, conforme a la mediana, la caída de la importancia que la competencia en la región tiene para las no innovadoras así como la diferenciación de la producción y la capacidad financiera para las que realizan un mayor esfuerzo innovador. De forma contraria, es decir pasando de ser elementos de importancia media al considerar el conjunto de la muestra a ser determinantes de forma segmentada, está la diferenciación de los productos para las menos innovadoras y los aumentos de rentabilidad y beneficios para las más innovadoras.

¹⁹⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁰⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁰¹ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Además existen cambios en la valoración de los elementos que no introducen modificaciones en la clasificación original, como el aumento de la importancia del posicionamiento estratégico en el caso de las empresas innovadoras.

La tecnología es uno de los elementos que las empresas peor posicionadas en esta materia esperan mejorar como consecuencia del proceso de expansión internacional frente a la pérdida de importancia que registra para las más innovadoras.

Tabla V.41

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²⁰²			
Elementos estratégicos			
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 – 4*	4 – 4	5 – 5
Imagen de la empresa en el mercado	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁰³			
Elementos estratégicos			
Competencia en la región	3 – 2*	2 – 2	3 – 4
Mejores condiciones de producción			
Reducción de costes	3 – 3	3 – 3	3 – 4
Tecnología	2,5 – 2	3 – 2	2 – 1*
Diferenciación del producto	3 – 4	4 – 4	2 – 1
Precios	3 – 3	3 – 3	3 – 1 ²⁰⁴
Resultados de las empresas			
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 – 4	3 – 3*	4 – 4
Mayor capacidad financiera	3 – 3	3 – 3	2 – 2*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

En relación con las ventajas de localización que América Latina tiene para las empresas españolas las principales diferencias en el análisis según el esfuerzo innovador se sitúan en elementos no determinantes que pasan a tener una importancia media, es el caso de los procesos de privatización para las no innovadoras y la calidad de la mano de obra y de la infraestructura para las innovadoras. Se encuentran cambios sin alterar la jerarquía en la distribución de las variables según la importancia concedida en la internacionalización de las empresas en la mejor valoración que las empresas que realizan un menos esfuerzo innovador dan al potencial de crecimiento de las economías locales, entre los factores considerados determinantes. El resto de pequeños cambios se sitúan en el plano de los elementos no importantes como el hecho de que las privatizaciones y la regulación de la IED para las innovadoras y la calidad de las infraestructuras para las empresas poco innovadoras de forma que se reduce la importancia.

²⁰² Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁰³ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁰⁴ Otros valores que toma la moda son 3 y 4.

Tabla V.42

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²⁰⁵			
Elementos del mercado local			
Producir para el mercado local	4 – 4	4 – 4	4 – 4
Tamaño del mercado local	4 – 4	4 – 4	4 – 3*
Potencial del crecimiento local	4 – 4*	5 – 5	4 – 4
Idioma y cultura			
Idioma y cultura	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁰⁶			
Otros factores			
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 – 3	3 – 3	3 – 3
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁰⁷			
Materias primas			
Acceso a materias primas	1 – 1	1 – 1	1 – 1
Mano de obra			
Coste de la mano de obra	2 – 1	2 – 1	2 – 1
Calidad de la mano de obra	2 – 1*	2 – 1	2,5 – 3
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2 – 1	1 – 1	3 – 3
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	1 – 1	1 – 1	1,5 – 1
Procesos de privatizaciones	2 – 1	3 – 1*	1 – 1
Regulación de la IED	2 – 1	2 – 1	1 – 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

No existen diferencias significativas en la importancia concedida a los obstáculos existentes en América Latina para la inversión directa según la segmentación por el esfuerzo innovador, con la excepción de la falta de mano de obra cualificada y la inestabilidad económica que se manifiestan como elementos determinantes para las empresas innovadoras frente a la posición media que alcanzan al considerar el conjunto de la muestra.

²⁰⁵ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁰⁶ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁰⁷ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.43

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²⁰⁸			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁰⁹			
Distancia geográfica			
Distancia geográfica	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Mano de obra			
Falta de mano de obra cualificada	3 – 4	3 – 2*	4 – 4
Inestabilidad			
Económica	3 – 3*	3 – 3	4 – 4
Social	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Política	3 – 2*	3 – 4	3 – 2*
Jurídica	3 – 3	3 – 3*	3 – 3
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 3	3 – 2	3 – 3
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 2*	3 – 3
Política económica			
Capacidad financiera local insuficiente	3 – 2	3 – 3	3 – 2*
Otros factores			
Otros: corrupción	3 – 4	3 – 4	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Las diferencias según la segmentación por nivel innovador respecto a las perspectivas de las ventajas de propiedad ponen de manifiesto que la cuota de mercado resultará de una mayor importancia para las empresas más innovadoras.

Respecto a las perspectivas existentes de las ventajas de propiedad para el periodo 2000-2005 tan sólo se aprecia la mejor valoración que respecto a la década de los 90 adquiere el control de los canales de distribución, con independencia del esfuerzo innovador que se realice. Los costes de producción serán menos importantes para aquellas que realizan un mayor esfuerzo innovador.

²⁰⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁰⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.44

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²¹⁰			
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 4	4,5 – 5
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²¹¹			
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	3 – 3	2 – 2*
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*	3 – 2*	3 – 2*
Control canales de distribución.	3 – 3*	3 – 4	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Al examinar las ventajas de localización se aprecian diferencias en la valoración de la calidad de la infraestructura que se denota más importante para las empresas innovadoras como ocurría en la década de los noventa y menos importante que la media para las no innovadoras. Igualmente se puede destacar la valoración mayor que las empresas innovadoras hacen de la estabilidad política, entre los elementos de valoración media, y el acceso a materias primas e incentivos locales²¹². Las privatizaciones tienen una importancia media para las empresas menos innovadoras²¹³.

Las diferencias respecto a la situación en la década de los 90 se observa una mejora para la totalidad de los factores positivos de localización, excepto el potencial de crecimiento local y la calidad de la infraestructura, en el caso de las empresas más innovadoras.

²¹⁰ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²¹¹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²¹² Hecho que también se registra al examinar las valoraciones en los años noventa.

²¹³ Hecho que también se observa en las ventajas de localización existentes en la actualidad.

Tabla V.45

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²¹⁴			
Elementos del mercado local			
Potencial del crecimiento local	4 – 4	4 – 4	4 – 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²¹⁵			
Mano de obra			
Calidad de la mano de obra	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2,5 – 2*	2 – 2*	3 – 2*
Otros factores			
Otros: estabilidad política, etc.	3 – 3*	3 – 3	3,5 – 4
FACTORES NO DETERMINANTES ²¹⁶			
Materias primas			
Acceso a materias primas	2 – 2	2 – 2	2,5 – 2
Mano de obra			
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	2 – 1*	2 – 1*	2,5 – 3
Procesos de privatizaciones	2 – 1	3 – 3	2 – 1*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Finalmente las diferencias según el esfuerzo innovador más importantes en las perspectivas de futuro de los obstáculos a la localización están en la menor importancia que al riesgo cambio conceden las empresas innovadoras que además pierde importancia en relación a la década de los 90 dentro de los factores determinantes. Igualmente aumenta la importancia concedida a la inestabilidad económica. Por su parte la inestabilidad política y social, aunque manteniéndose en niveles medios, tienen una menor importancia para aquellas empresas que realizan un esfuerzo innovador menor y también ha registrado una pérdida de importancia respecto al final del siglo XX. Este comportamiento se observa igual para la regulación del mercado local en el caso de las empresas innovadoras.

²¹⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la 2mediana igual a 4 ó 5.

²¹⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²¹⁶ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.46

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	POCO ESFUERZO INNOVADOR	GRAN ESFUERZO INNOVADOR
FACTORES DETERMINANTES ²¹⁷			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 3*	4 – 4	3 – 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²¹⁸			
Inestabilidad			
Económica	3 – 4	3 – 3	4 – 4
Política y social	3 – 4	2,5 – 2	3 – 3
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 2*	3 – 2*	3 – 4
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 3	2,5 – 2

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.1.7.- Análisis según el ciclo de internacionalización: con o sin exportaciones previas a la IED.

Destaca el hecho de que para las empresas no exportadoras antes de realizar inversiones directas los elementos ligados a la respuesta competitiva (determinantes para el total de la muestra) se sitúan en una posición intermedia. Este colectivo considera que tienen una peor proyección internacional, menor capacidad para diversificar sus productos y peor conocimiento previo del mercado que las que con anterioridad a la implantación de la empresa habían realizado exportaciones, ya fuera de una forma habitual o esporádica. De la misma forma se repite este comportamiento con la imagen que la empresa tiene, hecho lógico puesto que es de suponer que la marca ni si quiera fuera conocida por lo que la imagen no se puede considerar como una fortaleza determinante.

Entre los elementos de valoración media señalar que la capacidad financiera de la empresa y los costes de producción serían para las empresas que previamente han exportado fortalezas determinantes, frente a la pérdida de importancia del desarrollo de nuevos productos²¹⁹. En el caso de las empresas que previamente han exportado, se detecta la escasa importancia que este factor tiene para las firmas manufactureras, hecho que se da también para aquellas que no han realizado exportaciones previas para las cuales también pierde importancia si se trata de PYMEs. Entre los elementos menos determinantes se observa una importancia creciente de la eficiencia productiva para las no exportadoras de forma que la

²¹⁷ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²¹⁸ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²¹⁹ Existe una diferencia significativa entre los valores de la mediana y la moda con independencia de la realización o no previa de exportaciones que pone de manifiesto un comportamiento heterogéneo en la valoración de este factor.

decisión de expansión internacional con perspectivas de mantenerse a largo plazo busca, en mayor medida que para otras empresas, la consolidación de una estrategia de mejorar la competitividad de la empresa a través de alcanzar una mayor eficiencia y no, por ejemplo, a través del control de canales de distribución, objetivo que toma más importancia para las empresas con experiencia previa en los mercados latinoamericanos. Sin embargo, en referencia a esto último se puede matizar²²⁰ que toma más importancia para las PYMEs, las empresas que invierten en Argentina o con inversiones en servicios, las que desarrollan su actividad principal en el sector terciario y menos para las manufactureras o con inversiones en Brasil.

Tabla V.47

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²²¹			
Activos propios de la empresa			
Tecnología	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Experiencia	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Capacidad directiva de gestión	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Formación del personal	4 - 4	4 - 4	4 - 3
Posición en el mercado			
Cuota de mercado	4 - 4*	4 - 5	4 - 4
Calidad de los productos y los servicios	4 - 4	4 - 4	4 - 3
Imagen	4 - 4	4 - 4	3 - 3
Respuesta competitiva			
Proyección internacional	4 - 4	4 - 4	3 - 3
Diversificación del producto	4 - 4	4 - 4	3 - 2
Conocimiento previo del mercado	4 - 4	4 - 4	3 - 3
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²²²			
Activos propios de la empresa			
Capacidad financiera	3 - 3	4 - 4	3 - 3
Competitividad de la empresa			
Precios	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Coste de producción	3 - 3	4 - 4	3 - 3
Respuesta competitiva			
Nuevos productos	3 - 1*	2,5 - 1 ²²³	3 - 1 ²²⁴
FACTORES NO DETERMINANTES ²²⁵			
Competitividad de la empresa			
Eficiencia productiva	2 - 1	2 - 1	3 - 3
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.	2 - 1	3 - 1 ²²⁶	1 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

²²⁰ La diferencia entre la mediana y la moda es significativa.

²²¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²²² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²²³ Existe una distribución uniforme. Es decir la moda toma también los valores 2, 3 y 4.

²²⁴ La moda también toma el valor 3.

²²⁵ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

²²⁶ Otros valores de la moda son 2, 3, 4 y 5. La distribución es uniforme.

Respecto a las ventajas que las empresas afirman obtener de su internacionalización a América Latina (ventajas de internalización) se mantienen como factores determinantes el posicionamiento estratégico en el mercado, con una mejor valoración para las empresas que previamente había realizado exportaciones, y la imagen que la empresa tiene en el mercado. Hay que añadir, para las empresas sin experiencia internacional, la posibilidad de diferenciar su producción así como los aumentos de rentabilidad y beneficios que pueden obtener. En este último punto desde una perspectiva teórica²²⁷, la elección entre internacionalizarse vía exportaciones e inversión directa (también de acuerdos de cooperación) está en función de cual resulta más rentable incorporando la valoración de los riesgos que toda inversión implica. Por su parte la mejora en la tecnología utilizada tiene una posición media para las empresas exportadoras y no importante para las que previamente no han exportado.

Tabla V.48

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVIA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²²⁸			
Elementos estratégicos			
Posicionamiento estratégico en el mercado	4 - 4*	5 - 5	4 - 4
Imagen de la empresa en el mercado	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²²⁹			
Elementos estratégicos			
Competencia en la región	3 - 2*	3 - 3*	2 - 2
Mejores condiciones de producción			
Reducción de costes	3 - 3	3 - 3	3 - 2
Tecnología	2,5 - 2	3 - 3	2 - 2
Diferenciación del producto	3 - 4	3 - 4	4 - 4
Precios	3 - 3	3 - 3*	3 - 3
Resultados de las empresas			
Aumentos de rentabilidad y beneficios	3,5 - 4	3 - 4	4 - 4
Mayor capacidad financiera	3 - 3	3 - 3*	3 - 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La valoración de las ventajas que América Latina presenta para la localización de las empresas españolas no presenta importantes cambios en la jerarquía de las variables al atender a la segmentación según la evolución del ciclo de expansión internacional, con la excepción de la importancia media (en vez de no determinante) que las empresas exportadoras dan al coste de la mano de obra y la regulación de la IED, o por parte de las que no tienen experiencia exportadora a la enajenación del sector público empresarial. Se recuerda que las empresas que han accedido a los mercados latinoamericanos, vía adquisición de activos privatizados, no habían realizado, en la gran mayoría de los casos, previamente actividades de exportación. Además en este caso se observa la menor importancia que tiene para las

²²⁷ Véase capítulo I.

²²⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²²⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

empresas manufactureras, que invierten en las economías donde más avanzados están los procesos de privatización (Argentina y Brasil) y manufactureras. En el resto de casos no se registran cambios en la jerarquía de las variables, introduciendo ligeras mejoras en su consideración como en los casos del potencial del crecimiento local o una pérdida de importancia en la calidad de la mano de obra o la calidad de la infraestructura para las empresas no exportadoras. El acceso a materias primas para empresas que previamente exportaban, como en otros casos ya señalados, pierde importancia en las economías argentina y brasileña.

Tabla V.49

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²³⁰			
Elementos del mercado local			
Producir para el mercado local	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Tamaño del mercado local	4 - 4	4 - 4	4 - 4*
Potencial del crecimiento local	4 - 4*	4 - 4	5 - 5
Idioma y cultura			
Idioma y cultura	4 - 4	4 - 4*	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²³¹			
Otros factores			
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	3 - 3	3 - 3	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES ²³²			
Materias primas			
Acceso a materias primas	1 - 1	1 - 1	1 - 1
Mano de obra			
Coste de la mano de obra	2 - 1	2,5 - 1	2 - 1
Calidad de la mano de obra	2 - 1*	2 - 2*	1,5 - 1
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2 - 1	2 - 1*	1,5 - 1
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	1 - 1	1,5 - 1	1 - 1
Procesos de privatizaciones	2 - 1	2 - 1	3 - 1
Regulación de la IED	2 - 1	3 - 3	1 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

En los obstáculos a la inversión apenas se observan diferencias al realizar grupos según las fases de internacionalización seguidas por las empresas. Es decir el riesgo cambiario pierde peso para las empresas que previamente exportaban que puede ser explicado porque este problema (riesgo cambiario) lo tenían interiorizando ya desde la fase de exportación por lo que la implantación física de la empresa, lejos de agravar la situación de riesgo, puede contribuir a disminuirla de forma que es posible que sustituya operaciones en los mercados internacionales (intercambio España-América Latina) por operaciones en los mercados locales, como por ejemplo incorporando proveedores nacionales. La inestabilidad económica afecta

²³⁰ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²³¹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

más a las que por primera vez apuestan por el mercado latinoamericano con inversión directa de igual forma que la corrupción. El desconocimiento del funcionamiento de los mercados explica en cierta medida estas valoraciones.

Tabla V.50

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVIA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²³³			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 - 4	3,5 - 3	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²³⁴			
Distancia geográfica			
Distancia geográfica	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Mano de obra			
Falta de mano de obra cualificada	3 - 4	3 - 4	3 - 2*
Inestabilidad			
Económica	3 - 3*	3 - 3	3,5 - 4
Social	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Política	3 - 2*	3 - 2*	3 - 2*
Jurídica	3 - 3	3 - 3	3 - 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 - 3	3 - 4	3 - 2*
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 - 3	3 - 3	3 - 3
Política económica			
Capacidad financiera local insuficiente	3 - 2	3 - 3*	2 - 2
Otros factores			
Otros: corrupción	3 - 4	3 - 4	3,5 - 4

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

No se aprecian grandes matizaciones al observar las diferencias según la forma de comenzar la expansión internacional, con o sin exportaciones previas. Se da una menor importancia de la cuota de mercado y de los costes de producción para las empresas que no eran exportadoras previas.

Las perspectivas de futuro de las fortalezas de las empresas se concentran en el control de los canales de distribución y el mantenimiento de cuotas de mercado importantes, es decir, que el objetivo de las empresas, con independencia del desarrollo de su internacionalización, es constituirse como empresas fuertes en los mercados locales con un importante peso en la producción de bienes y servicios y en la distribución de estos. Por el contrario, los costes de producción pasarán a ser menos importantes en el futuro, aunque si bien con una importancia media-alta para las empresas que no habiendo realizado exportaciones previamente operen en la manufacturas o en Brasil²³⁵.

²³² Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

²³³ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²³⁴ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²³⁵ Hecho explicativo de la diferencia entre el valor de la mediana y la moda.

Tabla V.51

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²³⁶			
Cuota de mercado	4 – 4	4 – 4	3,5 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²³⁷			
Capacidad financiera (insuficiente)	2,5 – 2	3 – 2*	2 – 2
Capacidad empresarial (insuficiente)	3 – 3	3 – 3	3 – 3
Coste de producción	3 – 2*	3 – 3	2,5 – 1 ²³⁸
Control canales de distribución.	3 – 3*	4 – 4	4 – 3*

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La matizaciones que introduce el análisis segmentado ponen de manifiesto la mayor importancia que la calidad de la infraestructura, la estabilidad política, el acceso a materias primas, los incentivos gubernamentales y los procesos de privatización tiene para las empresas con un mayor conocimiento del mercado en tanto que han realizado operaciones de exportaciones previas.

Los factores de localización en el periodo 2000-2005 tendrán una mejor valoración para la gran mayoría de los casos que en los obtenidos en los noventa. Así la calidad de la mano de obra y la infraestructura, el acceso a materias primas y los incentivos locales para todo tipo de empresas y la estabilidad política y los procesos de privatización para las empresas con experiencias exportadora en la región, se presentan como factores de mayor importancia para los próximos años que en la actualidad.

²³⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²³⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²³⁸ Otros valores de la moda son 2 y 4.

Tabla V.52

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²³⁹			
Elementos del mercado local			
Potencial del crecimiento local	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁴⁰			
Mano de obra			
Calidad de la mano de obra	3 - 3	3 - 3	2 - 2*
Calidad de la infraestructura			
Calidad de la infraestructura	2,5 - 2*	3 - 3	2 - 2
Otros factores			
Otros: estabilidad política, etc.	3 - 3*	3,5 - 4	3 - 3
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁴¹			
Materias primas			
Acceso a materias primas	2 - 2	2,5 - 2	2 - 1*
Mano de obra			
Protección (apertura) exterior e incentivos			
Incentivos de los gobiernos locales	2 - 1*	2,5 - 3	2 - 2
Procesos de privatizaciones	2 - 1	2,5 - 1*	2 - 1

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

La discrepancias en la interpretación de los obstáculos según la forma de acometer el proceso de internacionalización de la empresa no parecen ser relevantes en tanto que tan sólo se parecía una menor importancia atribuida al riesgo cambiario por empresas exportadoras que, sin embargo, son más pesimistas ante la incertidumbre económica existente en la región que las empresas que no han realizado exportaciones anteriormente a realizar las inversiones.

En los futuros obstáculos que existirán en la región se repite la opinión sobre la importancia del riesgo cambiario, es decir el paso del tiempo no parece conllevar una modificación de la importancia que éste tiene para las empresas tanto que previamente habían exportado como las que no lo habían hecho anteriormente. La inestabilidad económica, por su parte, preocupa a las empresas que iniciaron sus negocios en América Latina vía exportaciones perdiendo importancia respecto a la década de los noventa para las empresas que no realizaron ningún tipo de exportación.

²³⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁴⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁴¹ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.53

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	EXPORTACIÓN PREVA	SIN EXPORTACIÓN
FACTORES DETERMINANTES ²⁴²			
Política económica			
Riesgo cambiario	4 – 3*	3,5 – 3*	4 – 3*
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁴³			
Inestabilidad			
Económica	3 – 4	4 – 4	3 – 3
Política y social	3 – 4	3 – 3	3 – 4
Jurídica	3 – 3	3 – 3	3 – 2*
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	3 – 2*	3 – 3	3 – 2
Regulación del mercado local			
Regulación del mercado local	3 – 3	3 – 4	3 – 3

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

5.2.- La internacionalización de la empresa española: la visión desde el ambiente profesional.

Para el análisis de la opinión desde un punto de vista profesional se analizan las matizaciones existentes desde la perspectiva del país de origen (España) y de recepción (América Latina) de la inversión directa. El grupo de expertos consultado está constituido por académicos ligados al ámbito universitario tanto de España como de los países de destino, funcionarios de organismos públicos como municipalidades, oficinas comerciales españolas en Latinoamérica, embajadas y consulados y gerentes de multinacionales españolas destinados en los países receptores.

Considerando las ventajas (fortalezas de la empresa) de propiedad existentes resalta la menor importancia (no es considerado como un factor fundamental sino de importancia media) que desde España se da a la capacidad financiera que la empresa española tiene. Igualmente los latinoamericanos perciben un mejor posicionamiento en el mercado (vía cuota de mercado, calidad de los productos, imagen, etc.) de las empresas españolas, hecho que se deriva de las posiciones líderes que en los servicios financieros, distribuidoras de energía o agua, petroleras o prestación de servicios de telecomunicaciones tienen las firmas españolas en los mercados latinoamericanos²⁴⁴. En este sentido también se puede mencionar expresiones aparecidas en distintos medios de comunicaciones²⁴⁵ haciendo referencia a "*el desembarco español o la segunda colonización*". Desde la perspectiva española, pese a que se considera como una fortaleza fundamental no existe una sobrevaloración por encima de la media general en tanto

²⁴² Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁴³ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁴⁴ Se recuerda el liderazgo de Telefónica, el BSCH, Endesa y Repsol-YPF en sus respectivos sectores.

²⁴⁵ Por ejemplo en el diario La Nación (Argentina) o el Mercurio (Chile).

que se sitúa como referencia la posición en los mercados internacionales (con alto peso de la posición obtenida en el mercado comunitario) donde salvo algunas excepciones las empresas españolas no cuentan con unas posiciones de liderazgo tan importantes como las alcanzadas en América Latina²⁴⁶.

Tabla V.54

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
VARIABLE	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	ESPAÑA	LATINOAMÉRICA
FACTORES DETERMINANTES ²⁴⁷			
Activos propios de la empresa (tecnología, experiencia, capacidad directiva de gestión y formación del personal)	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Mayor capacidad financiera	4 - 4	3 - 3	4 - 4
Niveles de competitividad de la empresa (eficiencia productiva, competitividad vía precios, costes de producción, etc.)	4 - 4	4 - 3	4 - 4
Respuesta competitiva (proyección internacional, diversificación del producto, nuevos productos, conocimiento previo del mercado, etc.)	4 - 4	4 - 4	4 - 5
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁴⁸			
Posición en el mercado (cuota de mercado, calidad de los productos, imagen, etc.)	3 - 3	3 - 3	3,5 - 3

Fuente: Elaboración propia.

Entre las ventajas de internalización que se pueden derivar de las inversiones españolas en América Latina, la perspectiva española infravalora el posicionamiento estratégico, la competencia y la imagen de la empresa que se puede dar, así como las mejores condiciones que se pueden alcanzar para producir (reducción de costes, mejor tecnología, diferenciación del producto y precios). Por el contrario, desde América Latina se resaltan los aumentos de beneficios, rentabilidad y la mayor capacidad financiera que las empresas españolas obtendrán. Una vez más aparece desde la visión transoceánica las fortalezas que en materia financiera se aprecian.

²⁴⁶ Mientras que en la clasificación CEPAL 100 algunas empresas españolas aparecen en los primeros puestos el ranking de Fortune les da puestos más alejados de las primeras posiciones. Es el caso de Telefónica (número 3 según la CEPAL y 193 según Fortune) o Repsol (5º en América Latina y en el puesto 257 según Fortune) así como otras empresas (Endesa, Iberia e Iberdrola) que aparecen entre las primeras 100 empresas según ventas consolidadas en América Latina pero no en la clasificación de Fortune 500, todo ello según las ventas consolidadas de 1998. Este mismo hecho se da en el caso de los bancos de forma que el BSCH es el primer banco extranjero según los activos consolidados en 1998 en América Latina y el 53 en la clasificación The Banker 1000. Por su parte el BBVA ocupa el 3º puesto y el 61º respectivamente.

²⁴⁷ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁴⁸ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.55

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN			
VARIABLE	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	ESPAÑA	LATINOAMÉRICA
Posicionamiento estratégico, competencia en la región e imagen de la empresa en la región.	4 - 4	3 - 2	4 - 4
Mejores condición de producción (reducción de costes, tecnología, diferenciación del producto y precios)	4 - 3	3 - 3	4 - 4*
Aumentos de rentabilidad y beneficios y mayor capacidad financiera.	4 - 4	4 - 4	4,5 - 5

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Es en los factores de localización donde más diferencias se aprecian entre la posición latinoamericana y española. En este sentido pierde importancia para esta última respecto a la media elementos como el acceso a materias primas, coste y calidad de la mano de obra, calidad de la infraestructura y grado de apertura de las economías. Es decir, que desde España y desde la perspectiva profesional se vuelven a resaltar como factores esenciales los ligados al tamaño de mercado y la estabilidad macroeconómica y política de la región. Desde los países receptores se sigue viendo como una ventaja determinante el acceso a materias primas como las teorías más clásicas afirman.

Tabla V.56

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
VARIABLE	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	ESPAÑA	LATINOAMÉRICA
FACTORES DETERMINANTES ²⁴⁹			
Protección (apertura) exterior e incentivos.	4 - 3	3,5 - 3*	4 - 5
Tamaño del mercado (producir para el mercado local, tamaño de éste, potencial de crecimiento local)	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Otros: estabilización macroeconómica, política, etc.	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁵⁰			
Acceso a materias primas.	3 - 4	2 - 2	4 - 4
Coste y calidad de la mano de obra.	3 - 2*	2 - 2	3 - 4
Calidad de la infraestructura.	3 - 2	2 - 2	3 - 2

Fuente: Elaboración propia.

(*) Valor menor de la moda.

Los obstáculos son igualmente apreciados desde las partes participantes en el proceso de internacionalización de la empresa española hacia América Latina, con la excepción de la distancia geográfica que parece ser más importante desde la perspectiva de destino.

²⁴⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁵⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.57

DES VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
VARIABLE	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	ESPAÑA	LATINOAMÉRICA
FACTORES DETERMINANTES ²⁵¹			
Inestabilidad económica, política, social y jurídica en América Latina	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Riesgo cambiario	4 - 4	4 - 4	4 - 4
Otros: corrupción, inseguridad ciudadana.	4 - 4	4 - 4	4 - 4
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁵²			
Distancia geográfica	2 - 2	2 - 2	3 - 3

Fuente: Elaboración propia.

5.3.- Diferenciaciones de la valoración del paradigma OLI según los tipos de segmentaciones.

El objetivo perseguido es mostrar la existencia de valoraciones diferenciadas de una forma significativa²⁵³ de los elementos que el paradigma OLI incorpora para explicar el proceso de internacionalización de las empresas. Para esto se indica, a través de tablas resúmenes, que colectivos empresariales otorgan una importancia mayor o menor que el grupo de control (total de la muestra) de cada una de las variables.

La información adicional que introduce el análisis segmentado en el estudio de las opiniones empresariales es más rica, al menos cuantitativamente, que en el caso de los expertos. En las siguientes tablas se muestran, para cada una de las ventajas y para el paradigma en su conjunto, cuales son los tipos de segmentación que más matizaciones introducen. El orden se ha establecido según el número de veces que un tipo de segmentación determinado registra una diferencia significativa respecto al modelo en general, es decir cuando los valores de la mediana difieren. Se observan diferencias según el grupo de ventajas a las que se haga referencia.

Entre las de propiedad, el sector al que pertenezca la empresa, seguida del tamaño, su esfuerzo innovador y el ciclo de internacionalización son los que marcan las pautas diferenciadoras respecto de la opinión total de la muestra. El sector manufacturero, empresas que realizan un gran esfuerzo innovador y de forma menos numerosa las empresas de "otros sectores", las grandes empresas y las que previamente realizaron exportaciones destacan por tener un comportamiento diferenciado al alza (es decir, dan una mayor importancia a los elementos de propiedad que el conjunto global). En sentido contrario, rebajando las valoraciones medias, se encuentran las PYMEs y la empresas que previamente no realizaron exportaciones.

²⁵¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁵² Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

²⁵³ Medido a través de valores distintos de la mediana.

En el caso de las ventajas de internalización es el tipo de inversión que se realiza, el esfuerzo innovador y el país donde invierte lo que marca las diferencias con las valoraciones realizadas por el conjunto de la muestra.

Los elementos ligados a la localización se valoran de forma diferenciada si se realiza el análisis introduciendo la segmentación por el país de destino de la inversión o el tamaño de la empresa. Hecho que es el recogido por la totalidad del paradigma, es decir la agrupación de todo tipo de ventajas. Las grandes empresas dan una mayor importancia a factores no determinantes como es el caso del acceso a materias primas, coste de mano de obra o los ligados a la protección del mercado. Aunque no de una forma tan clara, es el mismo caso que siguen las empresas con inversiones en México. Los inversores en Brasil enfatizan la importancia de los elementos determinantes del mercado local. Por el contrario las PYMES infravaloran las variables no determinantes así como los inversores en Argentina todo aquello ligado a los recursos humanos y las privatizaciones y los inventivos locales.

Tabla V.58

IMPORTANCIA DEL TIPO DE SEGMENTACIÓN PARA APRECIAR ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DIFERENCIADAS.					
	VENTAJAS DE PROPIEDAD	VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN	VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN	DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN	PARADIGMA OLI
MÁS IMPORTANCIA ↓ MENOS IMPORTANCIA	1.- Sector 2.- Tamaño, I+D y exportación. 3.- País 4.- Tipo de IED	1.- Tipo de IED e I+D 2.- País 3.- Sector y exportación 4.- Tamaño	1.- Tamaño 2.- País 3.- Exportación 4.- Sector 5.- I+D 6.- Tipo de IED	1.- País 2.- Tamaño 3.- Sector 4.- Tipo de IED 5.- Exportación 6.- I+D	1.- País 2.- Tamaño 3.- Sector 4.- Tipo de IED 5.- I+D 6.- Exportación

Fuente: Elaboración propia

De forma breve se comentan tan sólo las matizaciones encontradas en los elementos que son considerados determinantes del paradigma OLI. Respecto a las ventajas de propiedad, las empresas manufactureras dotan de una importancia máxima a activos propios de la empresa como la tecnología, la experiencia y la capacidad directiva de gestión, frente a la minusvaloración que de la formación del personal hacen las PYMEs, las empresas con inversiones en servicios o las pertenecientes a lo que se viene denominando "otros sectores". Entre los elementos ligados a la posición en el mercado se aprecia la confianza que las PYMEs, los inversores en las grandes economías del MERCOSUR, las empresas con inversiones en servicios, las asociadas a otros sectores y las más innovadoras tienen en las cuotas de mercado que controlan, hecho tan sólo observado por estas últimas y las manufactureras al referirse a la calidad de los productos y servicios. La imagen no es considerada determinante por las PYMEs, las inversiones en servicios y las no exportadoras. La proyección internacional, como se pone de manifiesto en las estrategias de las

multinacionales recogidas en el capítulo IV, es una de las ventajas más importantes para las grandes empresas y también para las que realizan un mayor esfuerzo innovador²⁵⁴.

Entre los elementos estratégicos (incluidos como ventajas de internalización) sobresale la mayor importancia que al posicionamiento estratégico en el mercado le conceden las grandes empresas, las empresas de servicios, las más innovadoras y las que han realizado exportaciones previas. Es decir, en última instancia estas son las empresas con una mayor capacidad de beneficiarse de la globalidad y los cambios en el contexto mundial.

Las ventajas de localización más importantes, es decir aquellos elementos ligados al mercado local, son mejor valorados por los inversores en Brasil de forma general, y en el caso del tamaño de los mercados también para los que realizan inversiones en servicios. Sin embargo, el tamaño del mercado mexicano parece no ser un elemento determinante para los inversores españoles. Sí lo es, sin embargo el potencial de crecimiento local para las empresas que previamente no realizaron exportaciones. Por último el riesgo cambiario, como obstáculo a la inversión española en América Latina, pierde importancia para las PYMEs y las inversiones en México que muestran que el apoyo deliberado de los EEUU a esta economía tras la crisis del Tequila²⁵⁵ (1994) mantiene tranquilos a los inversores no sólo por el apoyo que existe en caso de declive, sino por la garantía de que los acuerdos del NAFTA suponen en cuanto que se atenderá de una forma prioritaria a la estabilidad macroeconómica, y especialmente a la estabilidad cambiaria.

²⁵⁴ Hay una mayor tendencia de las grandes empresas para innovar.

²⁵⁵ Aunque existe una amplia bibliografía al respecto se puede consultar, Área de Relaciones Internacionales de Caja Madrid: "El sistema bancario mejicano tras la crisis del peso" en Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE), núm. 2474. Del 16 al 22 de octubre de 1995. Pág. 23-31

Tabla V.59

VENTAJAS DE PROPIEDAD		
	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ²⁵⁶		
Activos propios de la empresa		
Tecnología	Sector manufacturero,	
Experiencia	Sector manufacturero, gran esfuerzo innovador	
Capacidad directiva de gestión	Sector manufacturero, gran esfuerzo innovador	
Formación del personal		PYMES, inversión en servicios, sector servicios
Posición en el mercado		
Cuota de mercado	PYMES, Argentina, Brasil, inversión en servicios, otros sectores, gran esfuerzo innovador	
Calidad de los productos y los servicios	Sector manufacturero, gran esfuerzo innovador	
Imagen		PYMES, inversión en servicios, empresas sin exportación
Respuesta competitiva		
Proyección internacional	Grandes empresas, gran esfuerzo innovador	Empresas sin exportación
Diversificación del producto		Grandes empresas, Argentina, Brasil, inversión en servicios, Sector servicios, empresas sin exportación
Conocimiento previo del mercado		PYMES, Brasil, inversión en servicios, S. manufacturero, poco esfuerzo innovador, emp. sin exportación ²⁵⁷
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁵⁷		
Activos propios de la empresa		
Capacidad financiera	Grandes empresas, Argentina, Brasil, México, otros sectores, gran esfuerzo innovador, empresas con exportación previa	
Competitividad de la empresa		
Precios		Brasil
Coste de producción	PYMES, México, Sector manufacturero, gran esfuerzo innovador, empresas con exportación previa	
Respuesta competitiva		
Nuevos productos	Sector servicios	PYMES, Argentina, Brasil, México, Sector manufacturero, gran esfuerzo innovador, empresas con exportación previa

(continúa)

²⁵⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁵⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

VENTAJAS DE PROPIEDAD		
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁵⁸		
	Competitividad de la empresa	
Eficiencia productiva	Grandes empresas, inversión en servicios, sector servicios, poco esfuerzo innovador, empresas sin exportación	PYMEs, Brasil, Sector manufacturero
	Posición en el mercado	
Control canales de distribución.	Argentina, México, inversión en servicios, otros sectores, empresas con exportación previa	Empresas sin exportación

Fuente: Elaboración propia.

²⁵⁸ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.60

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN		
FACTORES	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ²⁵⁹		
Elementos estratégicos		
Posicionamiento estratégico en el mercado	Grandes empresas, Argentina, Brasil, México, Sector servicios, Gran esfuerzo innovador, empresas con exportación previa	
Imagen de la empresa en el mercado		
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁶⁰		
Elementos estratégicos		
Competencia en la región		Brasil, México, Inversión productiva, otros sectores, poco esfuerzo innovador, empresas sin exportación
Mejores condiciones de producción		
Reducción de costes		
Tecnología	México, Inversión en servicios, Empresas de servicios, poco esfuerzo innovador, empresas con exportación previa	Argentina, Brasil, Inversión productiva, empresas manufactureras, otros sectores, Gran esfuerzo innovador, empresas sin exportación
Diferenciación del producto	PYMES, inversión en servicios, poco esfuerzo innovador, empresas sin exportación	México, Gran esfuerzo innovador
Precios		empresas manufactureras
Resultados de las empresas		
Aumentos de rentabilidad y beneficios	Grandes empresas, Argentina, Empresas de servicios, empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, empresas sin exportación.	PYMES, Brasil, México, Inversión productiva, Inversión en servicios, otros sectores, poco esfuerzo innovador
Mayor capacidad financiera		Argentina, Gran esfuerzo innovador

Fuente: Elaboración propia.

²⁵⁹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁶⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.61

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)		
	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ²⁶¹		
Elementos del mercado local		
Producir para el mercado local	Brasil,	
Tamaño del mercado local	Brasil, Inversión en servicios,	México,
Potencial del crecimiento local	PYMES, Brasil, Inversión en servicios, Empresas de servicios, poco esfuerzo innovador	Empresas sin exportación
Idioma y cultura		
	Idioma y cultura	Brasil
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁶²		
Otros factores		
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.		PYMES

(continúa)

²⁶¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁶² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)			
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁶³			
	Materias primas		
Aceso a materias primas	Grandes empresas, México		
	Mano de obra		
Coste de la mano de obra	Grandes empresas, México, Empresas de otros sectores, empresas con exportación previa		PYMES, Argentina, Brasil, Inversión en servicios
Calidad de la mano de obra	Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador		PYMES, Argentina, Inversión en servicios, Empresas de servicios, empresa sin exportación
	Calidad de la infraestructura		
Calidad de la infraestructura	Grandes empresas, Argentina, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador		PYMES, Empresas de servicios, poco esfuerzo innovador, empresas sin exportación
	Protección (apertura) exterior e incentivos		
Incentivos de los gobiernos locales	Grandes empresas, Argentina, México, Empresas manufactureras, Empresas de otros sectores, Gran esfuerzo innovador, empresas con exportación previa		
Procesos de privatizaciones	Grandes empresas, Inversión en servicios, Empresas de servicios, empresas de otros sectores, poco esfuerzo innovador		PYMES, Argentina, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, empresas sin exportación
Regulación de la IED	Grandes empresas, Inversión en servicios, empresas de otros sectores, poco esfuerzo innovador, empresas con exportación previa		PYMES, Argentina, Brasil, Inversión productiva, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, empresas sin exportación

Fuente: Elaboración propia.

²⁶³ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.62

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)			
	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA		MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ²⁶⁴			
	Política económica		
Riesgo cambiario			PYMES, México
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁶⁵			
	Distancia geográfica		
Distancia geográfica	PYMES, Argentina, Brasil		Empresa con exportación previa
	Mano de obra		
Falta de mano de obra calificada	PYMES, México, Inversión productiva, Gran esfuerzo innovador		Grandes empresas, Brasil, Empresas de servicios
	Inestabilidad		
Económica	Grandes empresas, Brasil, México, Inversión en servicios, Empresas de servicios, Gran esfuerzo innovador, Empresa sin exportación		
Social			PYMES, México
Política	Empresas de servicios, Empresas de otros sectores		PYMES, Brasil, México, Empresas de manufacturas
Jurídica	Empresas de servicios, Empresas de otros sectores		Empresas de manufacturas
Calidad de la infraestructura			
Infraestructura inadecuada	México		Argentina, Brasil, Inversión en servicios, Empresas manufactureras
	Regulación del mercado local		
Regulación del mercado local	Brasil		México
	Política económica		
Capacidad financiera local insuficiente			Inversión en servicios, empresas manufactureras
	Otros factores		
Otros: corrupción	PYMES, México, Inversión productiva, Empresas otros sectores, Empresa sin exportación		Brasil

Fuente: Elaboración propia.

²⁶⁴ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁶⁵ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.63

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005		
FACTORES	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ¹		
Cuota de mercado	Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador	Empresa sin exportación
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²		
Capacidad financiera (insuficiente)	PYMES, Argentina, Inversión en servicios, Empresas de servicios, Poco esfuerzo innovador, Empresa con exportación previa	Grandes empresas, Brasil, México, Inversión productiva, Empresas manufactureras, Empresas de otros sectores, Gran esfuerzo innovador, empresa sin exportación
Capacidad empresarial (insuficiente)		México, Empresas manufactureras
Coste de producción	Empresas manufactureras	Grandes empresas, Brasil, México, Empresas de otros sectores, Empresa sin exportación
Control canales de distribución.	Argentina, México, Inversión en servicios, Empresas de otros servicios, Empresa con exportación previa, empresa sin exportación previa	

Fuente: Elaboración propia.

¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.64

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005		
FACTORES	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	Menor importancia que la media
FACTORES DETERMINANTES ²⁶⁸		
Elementos del mercado local		
Potencial del crecimiento local		
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²⁶⁹		
Mano de obra		
Calidad de la mano de obra		Grandes empresas, Argentina, Brasil, México, Inversión productiva, Empresas de otros sectores, Empresas sin exportación
Calidad de la infraestructura		
Calidad de la infraestructura	Grandes empresas, Brasil, México, Inversión en servicios, Empresas de servicios, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, Empresas con exportación previa	PYMES, Inversión productiva, Empresas de otros sectores, Poco esfuerzo innovador, Empresas sin exportación
Otros factores		
Otros: estabilidad política, etc.	Grandes empresas, Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, Empresas con exportación previa	
FACTORES NO DETERMINANTES ²⁷⁰		
Materias primas		
Acceso a materias primas	Grandes empresas, Brasil, México, Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Empresas de otros sectores, Gran esfuerzo innovador, Empresa exportación previa	
Protección (apertura) exterior e incentivos		
Incentivos de los gobiernos locales	Argentina, Brasil, México, Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, Poco esfuerzo innovador, Empresa exportación previa	
Procesos de privatizaciones	Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Empresa exportación previa	Empresas de otros sectores

Fuente: Elaboración propia.

²⁶⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

²⁶⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

²⁷⁰ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

Tabla V.65

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERÍODO 2000-2005		
FACTORES	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MEJOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ⁶		
Riesgo cambiario		Grandes empresas, Argentina, Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Empresas de otros sectores, Gran esfuerzo innovador, Empresas con exportación previa
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁷		
Inestabilidad		
Económica	PYMES, Brasil, México, Inversión productiva, Inversión en servicios, Empresas manufactureras, Gran esfuerzo innovador, Empresas con exportación previa	
Política y social		Inversión en servicios, Empresas de otros sectores, Poco esfuerzo innovador
Jurídica	Empresas de servicios	Empresas de otros sectores
Calidad de la infraestructura		
Infraestructura inadecuada	Argentina, Empresas de otros sectores	Empresas manufactureras
Regulación del mercado local		
		México, Gran esfuerzo innovador

Fuente: Elaboración propia.

⁶ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁷ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Las diferencias entre los dos colectivos diferenciados entre los expertos introducen menos matizaciones que el análisis empresarial, siendo entre las ventajas de internalización y de localización donde hay una mayor diferencia entre la perspectiva española y latinoamericana.

Las consideraciones de las ventajas de localización permiten apreciar una posición más pesimista expresada desde el lugar de origen en tanto que se infravalora la capacidad financiera del tejido inversor, frente a una postura optimista desde América Latina que enfatiza la importante posición que las empresas españolas tienen en el mercado local.

Tabla V.66

VENTAJAS DE PROPIEDAD		
VARIABLE	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ¹		
Activos propios de la empresa (tecnología, experiencia, capacidad directiva de gestión y formación del personal)		
Mayor capacidad financiera		España
Niveles de competitividad de la empresa (eficiencia productiva, competitividad vía precios, costes de producción, etc.)		
Respuesta competitiva (proyección internacional, diversificación del producto, nuevos productos, conocimiento previo del mercado, etc.)		
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ²		
Posición en el mercado (cuota de mercado, calidad de los productos, imagen, etc.)	América Latina	

Fuente: Elaboración propia.

En todos los subgrupos relativos a las ventajas de internalización se observa un comportamiento diferenciado del colectivo global. Desde la perspectiva transatlántica se considera que las empresas esperan obtener de su inversiones en América Latina aumentos de rentabilidad, beneficios y capacidad financiera, que aunque sin duda resulta esencial para el crecimiento futuro, incorpora una posibilidad de evaluar con éxito³ la estrategia a corto plazo. Desde el lugar de origen se concede una importancia menor que la media al posicionamiento estratégico, la imagen y las condiciones de producción que se pueden obtener como consecuencia de la expansión internacional. Se vuelve a poner de manifiesto la concepción más optimista de los expertos latinoamericanos.

¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

³ En última instancia, y como ponen de manifiesto las propias empresas multinacionales españolas, el objetivo último es el aumento de valor de la empresa medido en el precio de sus acciones y en los beneficios.

Tabla V.67

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN		
VARIABLE	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ¹		
Posicionamiento estratégico, competencia en la región e imagen de la empresa en la región.		España
Mejores condiciones de producción (reducción de costes, tecnología, diferenciación del producto y precios)		España
Aumentos de rentabilidad y beneficios y mayor capacidad financiera.	América Latina	

Fuente: Elaboración propia.

La protección (apertura) de las economías y la existencia de incentivos gubernamentales pierde importancia para la perspectiva española acercándose de esta forma a las consideraciones empresariales².

Otras matizaciones se presentan entre los elementos de una importancia media ligados a elementos tradicionalmente considerados por las teorías clásicas, de forma que son peor valorados por los expertos españoles. Es decir que el interés en la región no está en sus activos de materias primas, recursos humanos o infraestructuras. Pero los expertos latinoamericanos sí creen que sus recursos naturales sean uno de los elementos que influyen positivamente en la llegada de capital.

Tabla V.68

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)		
VARIABLE	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ³		
Protección (apertura) exterior e incentivos.		España
Tamaño del mercado (producir para el mercado local, tamaño de éste, potencial de crecimiento local)		
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.		
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁴		
Acceso a materias primas.	América Latina	España
Coste y calidad de la mano de obra.		España
Calidad de la infraestructura.		España

Fuente: Elaboración propia.

La única diferencia se encuentra en un elemento no importante, como es la distancia geográfica, que adquiere un peso mayor para los expertos latinoamericanos.

¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

² Se recuerda que era un elemento no importante.

³ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁴ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

Tabla V.69

DES VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)		
VARIABLE	MAYOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA	MENOR IMPORTANCIA QUE LA MEDIA
FACTORES DETERMINANTES ⁵		
Inestabilidad económica, política, social y jurídica en América Latina		
Riesgo cambiario		
Otros: corrupción, inseguridad ciudadana.		
FACTORES NO DETERMINANTES ⁶		
Distancia geográfica	América Latina	

Fuente: Elaboración propia.

De forma genérica se pone de manifiesto la concepción más optimista de la perspectiva latinoamericana al evaluar el proceso de internacionalización de la empresa española.

Atendiendo al análisis global de las dos muestras (empresas y expertos) se dan alteraciones en la estructura de las jerarquías establecidas, es decir que elementos que para un colectivo (empresarios o expertos) pueden tener una determinada valoración, para el otro, aparecen clasificados en otra categoría. A continuación se señalan, ubicadas por tipo de ventaja, las diferencias encontradas en las valoraciones realizadas por el colectivo empresarial y el formado por expertos en materia de inversión extranjera

Entre las ventajas de propiedad la capacidad financiera resulta un elemento determinante para el colectivo de expertos frente al posicionamiento medio concedido por los empresarios. Se observa que desde la posición de observador (experto o investigador) se tiene una visión más optimista de la capacidad financiera de las empresas españolas, las cuales internamente son conscientes de las posibles deficiencias o posibilidades de mejora que tienen en este sentido. Por el contrario la posición en el mercado es infravalorada, en comparación con el colectivo empresarial, por los expertos para los cuales tiene una valoración media. Es decir, externamente no se es consciente del buen posicionamiento que las empresas españolas tienen en los mercados internacionales, hecho que quizá venga condicionado por el devenir del desenvolvimiento de la economía española en el siglo XX sumida en un proceso de pérdida de importancia internacional (desde el desastre del 98 y hasta la larga posguerra) y en especial en la segunda mitad de éste, donde el aislamiento internacional se institucionalizó con el mantenimiento de una economía cerrada durante un largo periodo. Pese a que esta situación viene modificándose desde los años 60 y, en especial, tras los cambios acontecidos desde que se inicia de una forma decidida las negociaciones para la adhesión de España a las Comunidades Europeas y la profundización de la integración en esta última década (capítulo II), la nueva posición de España en los mercados internacionales (en especial en esta investigación interesa su presencia en la región latinoamericana) no ha sido asimilada por

⁵ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁶ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

muchos de los analistas, pero sí por los propios protagonistas del proceso de expansión internacional.

Entre las ventajas de internalización destaca la mejor valoración, hasta situarlos entre los factores determinantes, que los expertos hacen de las mejores condiciones de producción, los aumentos de rentabilidad, beneficios y mayor capacidad financiera. Se pone de manifiesto una visión más optimista por parte de los observadores del proceso que de los propios participantes más cautos a la hora de valorar las ventajas que pueden obtener de su internacionalización.

Existen también diferencias respecto a las ventajas de localización que están mejor valoradas por los expertos, como son el caso de la estabilidad macroeconómica, política, etc. que son consideradas como ventajas determinantes en vez de importancia media, o el acceso a materias primas, el coste y la calidad de la mano de obra y la calidad de la infraestructura que dejan de ser elementos insignificantes (como lo es para los empresarios) para pasar a una posición media. Pero, sin duda, la importancia más importante está en la consideración realizada sobre la apertura y los incentivos ya que es una variable determinante según los expertos frente a la importancia mínima otorgada por el colectivo empresarial. Este hecho puede ser explicado por que, como se ha mencionado, esta ventaja de localización no sea así considerada por las empresas que saben cuales son las posibilidades de aprovechamiento de un mercado en una economía cerrada y, sin embargo, desde el punto de vista académico y de la literatura económica priman las consideraciones sobre los beneficios derivados de una situación de apertura económica y libertad de intercambio.

Igualmente las desventajas que presenta América Latina como región receptora de capitales se incrementan según los expertos. Es el caso de la inestabilidad económica, política, social y jurídica, la corrupción y la seguridad ciudadana que pasan a ser elementos determinantes. Por el contrario la distancia geográfica se sitúa en una posición media.

De forma general se puede resaltar el mayor optimismo a la hora de evaluar el proceso de internacionalización de la empresa de los expertos frente a la visión empresarial.

5.4.- Similitudes y diferencias entre los ambientes empresarial y profesional en el análisis de la internacionalización de la empresa española hacia América Latina.

A continuación se señalan las principales diferencias encontradas entre las apreciaciones realizadas por el ámbito empresarial y profesional de la importancia otorgada a los distintos tipos de ventajas (propiedad, internalización y localización –elementos positivos y negativos-) relacionadas con la internacionalización del tejido empresarial español.

Con carácter general se observa una mejor valoración de los factores realizada por los profesionales, es decir por aquellos que no participan directamente en las operaciones de expansión internacional de la empresa. Esto muestra, que por un lado, los obstáculos no se ven tan claramente desde la posición de observador, y por otro lado, que los factores positivos se sobrevaloran.

Analizando cada una de los tipos de ventajas identificados por el paradigma OLI y los subapartados realizados⁷ se observa que en las ventajas de propiedad es donde menos diferencias se detectan, en tanto que son también las que reciben una mejor calificación por parte de los empresarios. Destaca, sin embargo, el hecho de que la mejor capacidad financiera es considerada una mayor fortaleza por parte de los expertos en materia de inversión extranjera. Es decir, que existe una mejor proyección de la capacidad financiera de las empresas españolas que las que ellas consideran tener. Es posible que exista una concepción optimista del tejido empresarial inversor español desde sectores ajenos, o bien un posicionamiento pesimista desde el sector empresarial.

⁷ Se recuerda que la encuesta realizada a los profesionales incorpora sólo un nivel de desagregación, y no dos como en el caso de los cuestionarios a empresas, por lo que las comparaciones sólo se pueden hacer a este nivel. Ver apéndice metodológico a este capítulo.

Tabla V.70

VENTAJAS DE PROPIEDAD	
VARIABLE	GRUPO PARA EL QUE RESULTA MÁS IMPORTANTE
FACTORES DETERMINANTES ⁸	
Activos propios de la empresa (tecnología, experiencia, capacidad directiva de gestión y formación del personal)	
Mayor capacidad financiera	Profesionales y expertos en IED
Niveles de competitividad de la empresa (eficiencia productiva, competitividad vía precios, costes de producción, etc.)	
Respuesta competitiva (proyección internacional, diversificación del producto, nuevos productos, conocimiento previo del mercado, etc.)	
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁹	
Posición en el mercado (cuota de mercado, calidad de los productos, imagen, etc.)	

Fuente: Elaboración propia.

Igualmente las ventajas de internalización relativas a la obtención de unas mejores condiciones de producción, así como aumentos de rentabilidad y beneficios, parecen asimilarse por el grupo de expertos como más importantes. Una vez más se aprecia el optimismo ajeno o el pesimismo interno al propio proceso de expansión internacional.

Tabla V.71

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN	
VARIABLE	GRUPO PARA EL QUE RESULTA MÁS IMPORTANTE
Posicionamiento estratégico, competencia en la región e imagen de la empresa en la región.	
Mejores condiciones de producción (reducción de costes, tecnología, diferenciación del producto y precios)	Profesionales y expertos en IED
Aumentos de rentabilidad y beneficios y mayor capacidad financiera.	Profesionales y expertos en IED

Fuente: Elaboración propia.

Es en las ventajas de localización donde las diferencias se agudizan de forma que factores ligados a las teorías más clásicas, como el acceso a materias primas, el coste y la calidad de la mano de obra, son elementos no importantes para las empresas y sin embargo, adquieren un importancia media para los expertos consultados. Igualmente la estabilidad macroeconómica es un elemento de importancia media para las empresas, recordar que se veía como una condición necesaria aunque no suficiente, mientras que los expertos dotan este hecho de una importancia fundamental. Pero sin duda, la diferencia más sustancial se plantea en las consideraciones sobre el nivel de apertura de las economías y los incentivos (tanto de los gobiernos locales como las privatizaciones), ya que mientras para los empresarios es, con carácter general, un factor no determinante, para los expertos resulta esencial. Como ya se mencionó con anterioridad la falta de importancia como factor impulsor de la IED española en

⁸ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁹ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

América Latina de la apertura exterior y los incentivos se puede deber al hecho de que las empresas sean conscientes del aprovechamiento que es posible realizar del mercado de una economía cerrada, sin embargo, desde el punto de vista académico y de la literatura económica priman las consideraciones sobre los beneficios derivados de una situación de apertura económica que, como también se ha citado, es defendido tanto por las corrientes ortodoxas como por las heterodoxas¹⁰.

Tabla V.72

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)	
VARIABLE	GRUPO PARA EL QUE RESULTA MÁS IMPORTANTE
FACTORES DETERMINANTES¹¹	
Protección (apertura) exterior e incentivos.	Profesionales y expertos en IED
Tamaño del mercado (producir para el mercado local, tamaño de éste, potencial de crecimiento local)	
Otros: estabilización macroeconómica, política, etc.	Profesionales y expertos en IED
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA¹²	
Acceso a materias primas.	Profesionales y expertos en IED
Coste y calidad de la mano de obra.	Profesionales y expertos en IED
Calidad de la infraestructura.	Profesionales y expertos en IED

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente respecto a las desventajas que presenta América Latina como plataforma de localización de las empresas españolas destaca la menor percepción de distancia geográfica que existe por parte del colectivo observador del proceso. Por el contrario se le da más importancia a la inseguridad, ya sea económica, política, social o jurídica, de las economías receptoras y otros obstáculos como la corrupción o la inseguridad ciudadana.

Tabla V.73

DES VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)	
VARIABLE	GRUPO PARA EL QUE RESULTA MÁS IMPORTANTE
FACTORES DETERMINANTES¹³	
Inestabilidad económica, política, social y jurídica en América Latina	Profesionales y expertos en IED
Riesgo cambiario	
Otros: corrupción, inseguridad ciudadana.	Profesionales y expertos en IED
FACTORES NO DETERMINANTES¹⁴	
Distancia geográfica	Sector empresarial

Fuente: Elaboración propia.

¹⁰ No se ignora que existen diferencias a la hora de abordar el tema de los procesos liberalizadores entre las distintas corrientes de pensamiento, tampoco que existen corrientes radicales y minoritarias que se siguen oponiendo a la liberalización. Simplemente se afirma que con carácter general los procesos de apertura económica se han asumido desde las distintas posiciones ideológicas.

¹¹ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹² Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

¹³ Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

¹⁴ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

APÉNDICE METODOLÓGICO AL CAPÍTULO V

El análisis del fenómeno de expansión internacional de las empresas españolas hacia América Latina descansa, una vez contextualizado debidamente desde la perspectiva teórica, los cambios ocurridos en España y en la región receptora del capital, en la explotación de las encuestas que constituyen el estudio de campo de esta tesis¹.

La primera de las encuestas (TIPO A) se ha dirigido a empresas españolas inversoras en América Latina. Tras un envío de 198 encuestas², se han recibido 29 cuestionarios válidos. La segunda (TIPO B) de ellas ha ido dirigida a expertos en los temas de inversiones extranjeras entre los que se encuentran académicos, profesionales del ámbito público y privado tanto de España como de América Latina. En total se han recibido 31 cuestionarios. Ambas encuestas fueron realizadas en los meses de abril y mayo de 2000.

El tratamiento estadístico de las encuestas se ha realizado en el programa SPSS dando lugar a 261 variables originales en las encuestas dirigidas a los empresarios (Tipo A) y 26 en el caso de los envíos a profesionales (Tipo B). Las especificaciones de las variables a las que ha dado lugar la informatización de ambas encuestas se recogen en el anexo estadístico denominado "Variables de las encuestas del tipo A y del Tipo B"³, donde aparece ordenado por bloques y preguntas señalando el nombre de la variable, su especificación y sus etiquetas.

El desconocimiento del universo a estudiar, no existe un registro de empresas inversoras en América Latina y de los expertos o profesionales en materia de IED, no permite el cálculo del error. En última instancia, esta importante limitación se tiene permanentemente en cuenta de forma que los datos obtenidos se refuerzan en todos los casos con evidencias explicadas en capítulos anteriores, o bien por otros autores u otras instituciones de reconocido prestigio. Igualmente no se hace referencia expresa a las frecuencias (porcentajes que pueden introducir un error no conocido), sino de forma genérica a tendencias expresadas a través de la mediana y la moda. El objetivo buscado es el análisis general de las tendencias opináticas del sector empresarial y profesional.

Previamente a la obtención de la información, que finalmente va a ser válida en la investigación (básicamente análisis de frecuencias considerando las medianas y las modas), se han requerido dos tareas. En primer lugar, examinar que en la informatización de los datos no se han cometido errores, comprobándolo a través de distintos mecanismos como, por ejemplo,

¹ Estas encuestas se realizaron como parte del proyecto de investigación "Inversiones españolas en Iberoamérica" bajo la dirección de Santos M. Ruesga Benito y financiado por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial.

² La construcción de la base de datos con las empresas que constituyen la población a estudiar se hizo a través de la revisión de revistas y diarios especializados, consultas a expertos y la colaboración desinteresada de COFIDES.

³ Anexo III.

la realización de gráficos de control que permitieran ver la existencia de atípicos, tablas de frecuencias, etc. En segundo lugar, y para poder realizar con posterioridad las segmentaciones deseadas⁴ en la muestra total, se han creado 25 nuevas variables para las encuestas de realizadas a empresarios españoles (Tipo A) a partir de la recodificación⁵ de variables originales o del cálculo⁶ de nuevas realizado sobre la base de las variables iniciales. Para la encuesta de tipo B tan sólo ha sido necesario crear dos nuevas variables (según la nacionalidad).

Una vez realizadas estas tareas previas, se estaba en condiciones de llevar a cabo un estudio de frecuencias con especificación de los siguientes estadísticos: número de casos válidos, número de casos perdidos, mediana⁷ y la moda⁸.

⁴ Como a continuación se verán algunas de las segmentaciones realizadas en la encuesta de tipo A han sido: por tamaño, por país receptor, por tipo de inversión, etc. ó en la encuesta de tipo B según la nacionalidad del entrevistado.

⁵ Supone el cambio en la estructura de las etiquetas de cada variable a través, en los casos aquí presentados, de agrupaciones.

⁶ Se realiza a través de la combinación que distintas variables.

⁷ Se entiende por mediana aquel valor de la distribución, supuesta ésta ordenada de menor a mayor, que deja a su izquierda y a su derecha el mismo número de frecuencias, es decir, el valor que ocupa el lugar central, supuesto un número impar de datos. Si el número de datos fuera par puede decirse que hay dos valores medianos, y se toma la media aritmética entre ellos. También puede decirse que la mediana es el valor de la distribución cuya frecuencia acumulada es $N/2$. Martín-Gúzman, M.P y Martín Pliego, F.J. Curso básico de estadística para economistas. Madrid, Ed. AC. Tercera Edición. 1989. Pág. 36

⁸ La moda es el valor de la variable que más veces se repite, y en consecuencia, en una distribución de frecuencias es el valor de la variable que viene afectada por la máxima frecuencia de la distribución. Martín-Gúzman, M.P y Martín Pliego, F.J. Op. cit. Pág. 40

1.- Estructura de las encuestas:

La encuesta realizada a empresas españolas con inversiones directas en América Latina (tipo A) está estructurada en cuatro partes⁹, tal y como se recoge en la tabla adjunta:

ENCUESTA A EMPRESARIOS ESPAÑOLES CON INVERSIONES EN AMÉRICA LATINA: TIPO A	
FACTORES	NÚMERO DE PREGUNTA
<u>Bloque 1: Características de la empresa.</u>	
"Número de empleados"	Pregunta 1
"Estructura porcentual del capital social"	Pregunta 2.1
"Composición del órgano de gestión"	Pregunta 2.2
"Volumen de facturación"	Pregunta 3
"Investigación y Desarrollo"	Pregunta 4
"Origen de la tecnología utilizada"	Pregunta 5
<u>Bloque 2: Características de las inversiones directas en América Latina</u>	
"Volumen de inversión directa por país"	Pregunta 6
"Tipo de inversión" (mismo sector, complementaria, etc)	Pregunta 7
"Actividad exportadora"	Pregunta 8
"Tipo de inversión" (productiva, servicios, etc)	Pregunta 9
<u>Bloque 3: Motivaciones empresariales.</u>	
"Factores que influyen en la inversión"	Pregunta 10
"Obstáculos para la IED"	Pregunta 11
"Factores del mercado español y comunitario"	Pregunta 12
"Obstáculos del mercado español"	Pregunta 13
"Instituciones e instrumentos"	Pregunta 14
"Fortalezas de la empresa"	Pregunta 15
"Ventajas para la empresa"	Pregunta 16
<u>Bloque 4: Perspectivas para 2000-2005</u>	
"Perspectivas de inversiones"	Pregunta 17
"Factores positivos"	Pregunta 18
"Factores negativos"	Pregunta 19

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta de tipo A.

⁹ Dicha encuesta aparece en el anexo estadístico I denominado "Encuestas del tipo A y B".

La encuesta realizada a expertos en materia de inversión extranjera (tipo B) tiene la siguiente estructura¹⁰:

ENCUESTA A EXPERTOS EN INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: TIPO B	
FACTORES	NÚMERO DE PREGUNTA
<u>Parte A: Ventajas de propiedad.</u>	
"Activos propios de la empresa"	Pregunta 1
"Mayor capacidad financiera"	Pregunta 2
"Niveles de competitividad de la empresa"	Pregunta 3
"Posición del mercado"	Pregunta 4
"Respuesta competitiva"	Pregunta 5
<u>Parte B: Ventajas de internalización.</u>	
"Posicionamiento estratégico, competencia en la región o imagen en el mercado"	Pregunta 6
"Condiciones de producción"	Pregunta 7
"Aumentos de rentabilidad y beneficios"	Pregunta 8
<u>Parte C: Ventajas de localización.</u>	
"Acceso a materias primas"	Pregunta 9
"Coste y calidad de la mano de obra"	Pregunta 10
"Calidad de la infraestructura"	Pregunta 11
"Protección exterior (apertura) e incentivos"	Pregunta 12
"Tamaño del mercado"	Pregunta 13
"Otros como, por ejemplo, la estabilidad macroeconómica, política, etc."	Pregunta 14
<u>Parte C: Desventajas de localización.</u>	
"Distancia geográfica"	Pregunta 15
"Inestabilidad económica, política y jurídica"	Pregunta 16
"Riesgo cambiario"	Pregunta 17
"Otros como la corrupción, inseguridad ciudadana"	Pregunta 18
<u>Parte D: Elementos ligados a los mercados español y comunitario</u>	
"Competencia"	Pregunta 19
"Condiciones macroeconómicas"	Pregunta 20
"Situación del mercado"	Pregunta 21
"Apoyo a la internacionalización"	Pregunta 22
"Disponibilidad de apoyos financieros"	Pregunta 23
"Disponibilidad de recursos humanos"	Pregunta 24
"Información sobre los distintos aspectos de la inversión en el exterior"	Pregunta 25
"Apoyo público y diplomático"	Pregunta 26

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta de tipo B.

Las preguntas que se refieren a opinión, es decir, las preguntas 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18 y 19 de la encuesta tipo A y la totalidad de las preguntas de la encuesta tipo B tienen una escala para la valoración del 1 al 5, siendo 1: nada importante, 2: algo importante, 3: importancia media, 4: gran importancia y 5: importancia extrema.

¹⁰ Se puede ver en el anexo estadístico I denominado "Encuestas del tipo A y B".

2.- Creación de nuevas variables para el análisis segmentado de la encuesta a empresarios (Tipo A) y expertos (Tipo B).

Para poder profundizar en el análisis del comportamiento de las empresas españolas con inversiones en América Latina, además del análisis general considerando el total de la muestra¹¹ se ha procedido a la segmentación de la muestra con el fin de conocer las tendencias de las pequeñas¹² y grandes empresas¹³, de las que invierten en Argentina¹⁴, Brasil¹⁵ y México¹⁶, de las que invierten en actividades productivas¹⁷ y de servicios¹⁸, las que en España operan en el campo de los servicios¹⁹, manufacturas²⁰ o resto de sectores²¹, las que destinan menos²² del 1,99% o más²³ de su facturación a la investigación y el desarrollo y finalmente, las que antes de la realización de inversión directa llevaron a cabo alguna actividad de exportación²⁴, ya fuera regular o esporádica, o no lo hiciera²⁵.

Dicha segmentación requiere de la definición de la serie de variables denominadas de segmentación o corte. Las variables se han creado a través de los siguientes cambios²⁶.

- Para la segmentación por tamaño de la empresa se ha recodificado la antigua variable EMPLEO en una nueva variable denominada TAMAÑO. Las codificaciones originales²⁷ "de 1 a 10 empleados=1", "de 11 a 50 empleados=2", "de 51 a 100 empleados=3", "de 101 a 250 empleados=4" y "de 251 empleados a 500 empleados=5" se han recodificado como "pequeña y mediana empresa=1" y finalmente "más de 501 empleados=6" de la variable "Empleo" ha pasado a ser "grandes empresas=2" en la variable "Tamaño". Como ya se ha anticipado esta variable se ha utilizado como segmentadora de la muestra total para analizar el comportamiento de las PYMEs y las grandes empresas. El 44,8% de las empresas encuestadas tienen menos de 500 trabajadores frente al 55,2% de grandes empresas que superan los 500 empleados.
- Para el análisis de los comportamientos de las empresas en los distintos países se han utilizado dos tipos distintos de variables. En el análisis de los factores de la pregunta 10

¹¹ Ver el anexo estadístico IV.1.

¹² Ver el anexo estadístico IV.2.1.

¹³ Ver el anexo estadístico IV.2.2

¹⁴ Ver anexo estadístico IV.3.1.

¹⁵ Ver anexo estadístico IV.3.2.

¹⁶ Ver anexo estadístico IV.3.3.

¹⁷ Ver anexo estadístico IV.4.1.

¹⁸ Ver anexo estadístico IV.4.2.

¹⁹ Ver anexo estadístico IV.5.1.

²⁰ Ver anexo estadístico IV.5.2.

²¹ Ver anexo estadístico IV.5.3.

²² Ver anexo estadístico IV.6.1.

²³ Ver anexo estadístico IV.6.2.

²⁴ Ver anexo estadístico IV.7.1.

²⁵ Ver anexo estadístico IV.7.2.

²⁶ Para conocer en detalle la especificación de las variables ver el anexo estadístico III referido a las variables de las encuestas.

²⁷ Véase el Anexo III.

(factores que influyeron en la toma de decisión de invertir) y de la 11 (obstáculos a la inversión) se han creado dos variables por cada país (una para factores y otra para obstáculos) en la que aparece codificado como 1 si, expresamente en esas mismas preguntas (10 y 11), afirman haber invertido en el país (recodificación a partir de las variables LOCAP1 y OBSTA1). Así aparecen LOCAARG, LOCACHILE, LOCABRASIL, LOCACOLOM, LOCAPERU, LOCAMX relativas a la pregunta 10 y OBSARG, OBSCHILE, OBSBRASIL, OBSCOLOM, OBSPERU Y OBSPERU. Para el resto de preguntas donde no se hace referencia a la opinión en concreto de las inversiones en una determinada nación, sino en general, se utiliza como variable de selección una combinación de las variables IPAIS1, IPAIS2 y IPAIS3 de forma que recoge si una empresa invierte en un país. De esta forma se crean las variables IEDARG, IEDCHILE, IEDBRASIL, IEDCOLOM, IEDPERU Y IEDMX. Estas variables permiten el análisis de las opiniones empresariales según el país donde se realiza la inversión directa. El 44,8% de las empresas manifiestan expresamente haber realizado operaciones de inversión directa en Argentina y el 34,5% en Brasil, porcentaje idéntico a las salidas de capital que llegan a México. El resto de economías aparecen de una forma mínima como es Chile (6,9%), Colombia y Perú (3,4%)²⁸

- Para el análisis por tipo de inversión realizado por las empresas españolas encuestadas se han recodificado las variables pertenecientes a las pregunta 9, considerando en primer lugar como inversión productiva (PRODUC) la realizada en producción (IPAIS11=1, IPAIS21=1 e IPAIS31=1), ensamblaje (IPAIS12=1, IPAIS22=1 e IPAIS32=1) y producción de componentes para integrar al producto final en España (IPAIS16=1, IPAIS26=1 e IPAIS36=1) y como inversión en servicios (SERVI) la realizada en centros de apoyo y distribución (IPAIS13=1, IPAIS23=1 e IPAIS33=1), servicios para la matriz en España (IPAIS14=1, IPAIS24=1 e IPAIS34=1) y servicios para el cliente local (IPAIS15=1, IPAIS25=1 e IPAIS35=1). El 69% de las empresas declaran haber realizado algún tipo de inversión productiva y el 51,7% en servicios²⁹.
- Para el análisis por sectores económicos a los que pertenecen las empresas encuestadas fue necesario una recodificación agrupando distintos subgrupos. Se han formado tres grupos: el primero de empresas de servicios (consultoría, servicios financieros, asistencia técnica, etc.) con el parámetro 1, el segundo de manufacturas (fabricación de tableros, envases, cristal, etc.), correspondiéndole el 2 y, el tercero está constituido por las empresas restantes entre las que destacan las dedicadas a la industria de la química, del petróleo, de la alimentación, etc. El 34,5% de las empresas desarrollan su actividad principal en la manufactura, el 24,1% en el sector servicios y el resto (41,4%) agrupa a un colectivo amplio como empresas de alimentación, química, petroleras, etc.
- Para el análisis según el esfuerzo innovador se ha recodificado la variable original ID dando lugar a IDCORTE. Las especificaciones primitivas de la variable ID "hasta el 0,99%

²⁸ Las empresas pueden realizar inversiones en más de un país por lo que la suma de los porcentajes no tiene porque sumar 100.

²⁹ Las empresas pueden realizar los dos tipos de inversiones por lo que la suma de los porcentajes no tiene que ser 100.

de la facturación=1" y "de 1% al 1,99%=2", ha pasado a constituir "poco esfuerzo innovador =1" y "entre 2% y 4,99=3", "entre el 5% y el 10%=4" y "más del 10%=5" ha dado lugar a "mucho esfuerzo innovador=2" en la nueva variable IDCORTE. El 63% de las empresas dedican menos de un 2% de su facturación a la investigación y el desarrollo, es decir se las puede catalogar de empresas que realizan poco esfuerzo innovador³⁰, frente al 37% que invierten más del 2% de su facturación en innovación (empresas que realizan un gran esfuerzo innovador).

- El ciclo seguido en la internacionalización se expresa a través de la nueva variable denominada EXPOR procedente del cálculo de una combinación de las variables XPAIS1, XPAIS2 y XPAIS3 de forma que "exportaba regularmente=1" y "exportaba esporádicamente=2" pasa a "realizaba exportación previa=1" y "no exportaba=3" de las variables anteriormente citadas a "sin exportación previa=2" en EXPORT. El 62,1% de las empresas iniciaron su expansión internacional hacia América Latina con operaciones de exportación³¹ frente al 37,9% de las empresas que no realizaron antes de su localización en la región ninguna operación de comercio internacional.

Los cambios procedentes de recodificaciones de antiguas variables o cálculo de nuevas variables.

VARIABLES DE CORTE O SEGMENTACIÓN	
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA	
EMPLEO \Rightarrow TAMAÑO. ³²	
EMPLEO: "de 1 a 10 empleados=1", EMPLEO: "de 11 a 50 empleados=2", EMPLEO: "de 51 a 100 empleados=3", EMPLEO: "de 101 a 250 empleados=4", EMPLEO: "de 251 empleados a 500 empleados=5"	TAMAÑO: "pequeña y mediana empresa=1"
EMPLEO: "más de 501 empleados=6"	TAMAÑO: "grandes empresas=2"
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL DESTINO DE LA INVERSIÓN	
LOCAP1 \Rightarrow LOCAARG, LOCABR Y LOCAMX ³³	
LOCAP1: "factores en Argentina=1"	LOCAARG: "invierte en Argentina =1"
LOCAP1: "factores en Brasil=2"	LOCABR: "invierte en Brasil=1"
LOCAP1: "factores en México=6"	LOCAMX: "invierte en México=1"
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL DESTINO DE LA INVERSIÓN	
OBTAP1 \Rightarrow OBSARG, OBSBR y OBSMX ³⁴	
OBTAP1: "obstáculos en Argentina=1"	OBSARG: "invierte en Argentina =1"
OBTAP1: "obstáculos en Brasil=2"	OBSBR: "invierte en Brasil=1"
OBTAP1: "obstáculos en México=6"	LOCAMX: "invierte en México=1"

(Continúa)

³⁰ Así es como en el análisis del paradigma OLI se denominará a este colectivo de empresas.

³¹ Un 46,4% de forma regular y un 10,7% de forma esporádica.

³² Realizado a través de recodificación.

³³ Proceden las tres variables de recodificaciones.

³⁴ Proceden las tres variables de recodificaciones.

VARIABLES DE CORTE O SEGMENTACIÓN	
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL DESTINO DE LA INVERSIÓN	
IPAIS1 + IPAIS2 + IPAIS3 \Rightarrow IEDARG, IEDBR, IEDMX ³⁵	
IPAIS1: "realiza inversiones en Argentina=1" IPAIS2: "realiza inversiones en Argentina=1" IPAIS3: "realiza inversiones en Argentina=1"	IEDARG: "invierte en Argentina =1"
IPAIS1: "realiza inversiones en Brasil=2" IPAIS2: "realiza inversiones en Brasil=2" IPAIS3: "realiza inversiones en Brasil=2"	IEDBR: "invierte en Brasil=1"
IPAIS1: "realiza inversiones en México=6" IPAIS2: "realiza inversiones en México=6" IPAIS3: "realiza inversiones en México=6"	IEDMX: "invierte en México=1"
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL TIPO DE INVERSIÓN	
PRODUCCI + ENSAMBA + APOYO + MATRIZ+ CLIENTEL+COMPONE \Rightarrow PRODUC Y SERVI ³⁶	
PRODUCCI: "inversión en producción=1" ENSAMBA: "inversión en ensamblaje=1" COMPONE: "inversión en producción de componentes= 1"	PRODUC: "inversión productiva=1"
APOYO: "inversión en centros de apoyo y distribución=1" MATRIZ: "inversión en servicios para la matriz=1" CLIENTEL: "inversión en servicios de atención al cliente=1"	SERVI: "inversión en servicios=1"
SEGMENTACIÓN SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	
CÓDIGO \Rightarrow SECTOR ³⁷	
CÓDIGO: "consultoría=1" CÓDIGO: "servicios financieros=2" CÓDIGO: "asistencia técnica=3" CÓDIGO: "otros servicios=4"	SECTOR: "servicios=1"
CÓDIGO: "fabricación de tableros=5" CÓDIGO: "fabricación de envases=6" CÓDIGO: "fabricación de cristal=7" CÓDIGO: "otras manufacturas=8"	SECTOR: "manufacturas=2"
CÓDIGO: "Química=9" CÓDIGO: "petróleo=10" CÓDIGO: "alimentación=11" CÓDIGO: "otros=12"	SECTOR: "otros=3"

(continúa)

³⁵ Las tres variables se han creada a través de una operación de cálculo de nueva variable.

³⁶ Realizado a través de cálculo de nuevas variables.

³⁷ Realizado a través de recodificación.

VARIABLES DE CORTE O SEGMENTACIÓN	
SEGMENTACIÓN SEGÚN EL ESFUERZO INNOVADOR	
ID \Rightarrow IDCORTE ³⁸	
ID: "hasta el 0,99% de la facturación=1" ID: "de 1% al 1,99%=2"	IDCORTE: "poco esfuerzo innovador =1"
ID: "entre 2% y 4,99=3" ID: "entre el 5% y el 10%=4" ID: "más del 10%=5"	IDCORTE: "mucho esfuerzo innovador=2"
SEGMENTACIÓN SEGÚN LA EXPERIENCIA EN MERCADOS INTERNACIONALES	
XPAIS1 + XPAIS2+ XPAIS3 \Rightarrow EXPOR ³⁹	
XPAIS1: "exportaba regularmente=1" XPAIS1: "exportaba esporádicamente=2" XPAIS2: "exportaba regularmente=1" XPAIS2: "exportaba esporádicamente=2" XPAIS3: "exportaba regularmente=1" XPAIS3: "exportaba esporádicamente=2"	EXPOR: "realizaba exportación previa=1"
XPAIS1: "no exportaba=3" XPAIS2: "no exportaba=3" XPAIS3: "no exportaba=3"	EXPOR: "sin exportación previa=2"

Fuente: Elaboración propia

En la encuesta realizada a expertos en inversiones (tipo B), estructurada en las cuatro partes ya señaladas, se han realizado además del análisis general con el total de la muestra⁴⁰, otros para ver las opiniones de los expertos residentes en América Latina⁴¹ y en España⁴².

³⁸ Realizado a través de recodificación.

³⁹ Realizado a través del cálculo de nuevas variables..

⁴⁰ Ver anexo estadístico V.1.

⁴¹ Ver anexo estadístico V.2.1.

⁴² Ver anexo estadístico V.2.2.

3.- Presentación de datos.

Partiendo de la estructura de la encuesta dirigida a las empresas con inversiones en América Latina (tipo A) se han reordenado las variables pertenecientes al Bloque C: "Motivaciones empresariales" y Bloque D: "Perspectivas para 2000-2005", para dotarlo de la estructura recogida por la teoría económica sobre inversiones extranjeras más aceptada, es decir, la teoría ecléctica recogiendo elementos anteriores de otras teorías así como revisiones posteriores⁴³. De esta forma se obtienen diversas tablas en las que se muestran las ventajas de propiedad, las ventajas de internalización, las ventajas (elementos positivos) y desventajas de localización (elementos negativos) para los cuales se muestran distintos grupos de factores que a su vez se subdividen en distintos elementos. Igualmente se ajustan a la estructura teórica los elementos considerados en las perspectivas empresariales en el periodo 2000-2005, aunque en este caso no se consideran las ventajas de internalización.

La adaptación de las perspectivas a la estructura teórica permitirá comparaciones entre los elementos que en la actualidad son determinantes en el proceso de expansión exterior de las empresas españolas y el peso que tendrán en el futuro.

Este cambio en la estructura de las encuestas realizadas a las empresas (tipo A) permite establecer una correspondencia con la estructura de la encuesta a expertos (tipo B), aunque esta con un nivel de desagregación menor. Esto permitirá realizar comparaciones entre la visión del mundo empresarial y la visión de los expertos más cualificados.

En las siguientes tablas aparece la metodología para dicho cambio en la estructura correspondientes a la encuesta de tipo A:

⁴³ Véase el capítulo teórico.

VENTAJAS DE PROPIEDAD	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Activos propios de la empresa	
Tecnología	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Experiencia	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Capacidad directiva de gestión	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Formación del personal	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Capacidad financiera	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Competitividad de la empresa	
Eficiencia productiva	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Precios	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Coste de producción	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Posición en el mercado	
Cuota de mercado	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Control canales de distribución.	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Calidad de los productos y los servicios	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Imagen	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Respuesta competitiva	
Proyección internacional	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Diversificación del producto	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa
Nuevos productos	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir
Conocimiento previo del mercado	Pregunta 15. Fortalezas de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Elementos estratégicos	
Posicionamiento estratégico en el mercado	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Competencia en la región	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Imagen de la empresa en el mercado	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Mejores condiciones de producción	
Reducción de costes	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Tecnología	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Diferenciación del producto	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Precios	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Resultados de las empresas	
Aumentos de rentabilidad y beneficios	Pregunta 16. Ventajas de la inversión
Mayor capacidad financiera	Pregunta 16. Ventajas de la inversión

Fuente: Elaboración propia.

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS)	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Materias primas	
Acceso a materias primas	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Mano de obra	
Coste de la mano de obra	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Calidad de la mano de obra	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Calidad de la infraestructura	
Calidad de la infraestructura	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Protección (apertura) exterior e incentivos	
Incentivos de los gobiernos locales	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Procesos de privatizaciones	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Regulación de la IED	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Elementos del mercado local	
Producir para el mercado local	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Tamaño del mercado local	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Potencial del crecimiento local	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Idioma y cultura	
Idioma y cultura	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.
Otros factores	
Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.	Pregunta 10. Factores decisivos para invertir.

Fuente: Elaboración propia.

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS)	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Distancia geográfica	
Distancia geográfica	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Mano de obra	
Falta de mano de obra cualificada	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Inestabilidad	
Económica	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Social	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Política	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Jurídica	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Calidad de la infraestructura	
Infraestructura inadecuada	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Regulación del mercado local	
Regulación del mercado local	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Política económica	
Riesgo cambiario	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Capacidad financiera local insuficiente	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión
Otros factores	
Otros: corrupción	Pregunta 11. Obstáculos para la inversión

Fuente: Elaboración propia.

VENTAJAS DE PROPIEDAD: PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Capacidad financiera (insuficiente)	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Capacidad empresarial (insuficiente)	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Coste de producción	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Cuota de mercado	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Control canales de distribución.	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.

Fuente: Elaboración propia.

VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES POSITIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Materias primas	
Acceso a materias primas	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Mano de obra	
Calidad de la mano de obra	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Calidad de la infraestructura	
Calidad de la infraestructura	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Protección (apertura) exterior e incentivos	
Incentivos de los gobiernos locales	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Procesos de privatizaciones	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Elementos del mercado local	
Potencial del crecimiento local	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.
Otros factores	
Otros: estabilidad política, etc.	Pregunta 20: Factores positivos para las inversiones en 2000-2005.

Fuente: Elaboración propia.

DESVENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (FACTORES NEGATIVOS): PERSPECTIVAS PARA EL PERIODO 2000-2005	
DESTINO (SEGÚN TEORÍA)	PROCEDENCIA (SEGÚN ENCUESTA TIPO A)
Inestabilidad	
Inestabilidad económica	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Política y social	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Jurídica	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Calidad de la infraestructura	
Infraestructura inadecuada	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Regulación del mercado local	
Regulación del mercado local	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.
Política económica	
Riesgo cambiario	Pregunta 19: Factores negativos para las inversiones en 2000-2005.

Fuente: Elaboración propia.

De esta forma coincide la estructura de la encuesta de tipo A con la de tipo B⁴⁴ y con la teoría más aceptada por la academia, es decir el paradigma ecléctico.

Una vez obtenidas las salidas estadísticas (análisis de frecuencias conteniendo el número de casos válidos, de casos perdidos, la mediana y la moda) a través del programa estadístico SPSS, esta información se sintetiza en una serie de tablas resumen señalando, conforme con el valor de la mediana, cuales son los factores determinantes⁴⁵ (los que se les atribuye una importancia mayor), los que tienen una valoración media⁴⁶ y los factores no determinantes⁴⁷ en el proceso de internacionalización de la economía española, estableciendo por lo tanto una jerarquía a tres niveles según la importancia de las variables. La moda indica cual es la frecuencia más repetida, es decir, la valoración respecto a cada elemento que más veces es señalada por los encuestados. En la medida que la mediana y la moda se aproximen indicará la existencia de un grupo homogéneo en cuanto a la opinión sobre la importancia de las variables que se están estudiando. Oportunamente, cuando se encuentren diferencias significativas⁴⁸ entre el valor de la mediana y la moda, se analizará la estructura del grupo heterogéneo explorando si dichas diferencias se pueden deber a factores de tamaño, país receptor de la inversión, tipo de inversión y sector económico, a través de análisis de frecuencias con doble segmentación.

⁴⁴ Se puede ver que la estructura de la encuesta B (Anexo I) tiene la estructura presentada en las anteriores tablas con un solo nivel de desagregación, es decir que, por ejemplo, entre las ventajas de propiedad aparecen activos propios de la empresa, competitividad, posición en el mercado y respuesta competitiva.

⁴⁵ Para los cuales la mediana es 4 ó 5.

⁴⁶ Para los cuales la mediana es 2,5, 3 ó 3,5.

⁴⁷ Para los cuales la mediana es 1 ó 2.

A modo de ejemplo se muestra la estructura de la siguiente tabla correspondiente a las ventajas de propiedad:

VENTAJAS DE PROPIEDAD	
FACTORES DETERMINANTES ⁴⁹	
Activos propios de la empresa	
Tecnología	
Experiencia	
Capacidad directiva de gestión	
Formación del personal	
Posición en el mercado	
Cuota de mercado	
Calidad de los productos y los servicios	
Imagen	
Respuesta competitiva	
Proyección internacional	
Diversificación del producto	
Conocimiento previo del mercado	
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁵⁰	
Activos propios de la empresa	
Capacidad financiera	
Competitividad de la empresa	
Precios	
Coste de producción	
Respuesta competitiva	
Nuevos productos	
FACTORES NO DETERMINANTES ⁵¹	
Competitividad de la empresa	
Eficiencia productiva	
Posición en el mercado	
Control canales de distribución.	

Fuente: Elaboración propia.

Para el caso del análisis de segmentación, es decir, por tamaño de empresa, país receptor del capital, tipo de inversión, sector productivo, esfuerzo exportador, o ciclo de internacionalización en el caso de la encuesta de tipo A y, para ver el proceso desde la vertiente española o latinoamericana en el caso de la encuesta de tipo B, se muestra en cada tabla resumen los estadísticos para cada muestra segmentada (PYMES, o Grandes empresas según el tamaño, o Argentina, Brasil o México en el caso de la segmentación según país receptor, etc.) y también se detallan los estadísticos correspondientes al modelo general (con el total de la muestra) que serán la referencia. Es decir, la estructura de la tabla para las ventajas de propiedad según la segmentación por tamaño de la empresa sería la siguiente:

⁴⁸ Se ha considerado relevante cuando el valor entre la mediana y la moda difiere en un punto y medio o más.
⁴⁹ Se incluyen aquellos cuya mediana es igual a 4 ó 5.
⁵⁰ Incluye las variables con una mediana igual a 2, 5, 3 ó 3,5.
⁵¹ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

VENTAJAS DE PROPIEDAD			
FACTORES	MEDIANA Y MODA		
	GENERAL	PYMES	GRANDES EMPRESAS
FACTORES DETERMINANTES ⁵²			
Activos propios de la empresa			
Tecnología			
Experiencia			
Capacidad directiva de gestión			
Formación del personal			
Posición en el mercado			
Cuota de mercado			
Calidad de los productos y los servicios			
Imagen			
Respuesta competitiva			
Proyección internacional			
Diversificación del producto			
Conocimiento previo del mercado			
FACTORES DE IMPORTANCIA MEDIA ⁵³			
Activos propios de la empresa			
Capacidad financiera			
Competitividad de la empresa			
Precios			
Coste de producción			
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.			
Respuesta competitiva			
Nuevos productos			
FACTORES NO DETERMINANTES ⁵⁴			
Competitividad de la empresa			
Eficiencia productiva			
Posición en el mercado			
Control canales de distribución.			

Fuente: Elaboración propia.

⁵² Se incluyen aquellos elementos que en el análisis general tienen la mediana igual a 4 ó 5.

⁵³ Incluye las variables con una mediana igual a 2,5, 3 ó 3,5 en el análisis general.

⁵⁴ Incorpora las variables con una mediana igual a 1 ó 2.

CONCLUSIONES

Las empresas españolas se han adaptado a los cambios en los sectores productivos registrados en la economía nacional derivados principalmente de su incorporación a las Comunidades Europeas y la posterior consolidación del Mercado Único y la Unión Monetaria. De forma simultánea en el tiempo han aprovechado las oportunidades de inversión derivadas de la enajenación de los sectores públicos empresariales de las economías latinoamericanas inspiradas en las propuestas del Consenso de Washington. Como resultado, un número reducido de empresas de los sectores de telecomunicaciones, energía y servicios financieros, se han convertido en operadores líderes en la región latinoamericana. Su mayor tamaño les ha generado una mayor capacidad para competir en los mercados mundiales, y en especial en el mercado europeo.

Las operaciones que se han realizado y se siguen realizando tienen implicaciones por sí mismas de alto interés ya sean vistas desde la perspectiva supranacional (economía mundial), nacional (economías española y de los países latinoamericanos), sectorial (energía, telecomunicaciones, sistema financiero y en el general tejido productivo), microeconómica (estrategias empresariales) y de política económica que se irán señalando a continuación.

Dada la extensión del fenómeno que se ha abordado en esta tesis doctoral se ha delimitado centrándose en las inversiones realizadas por las grandes empresas del sector de las telecomunicaciones, la energía y el sector financiero españolas en América Latina¹ en la década de los noventa.

Los agentes que han protagonizado este proceso son empresas que, desde el sector público o privado, han contado con la posibilidad de operar en condiciones de monopolio o cuasi monopolio durante años, en muchos casos décadas, y que en los años noventa han tenido que afrontar altos niveles de liberalización y desregulación.

La inversión española, aunque de forma general se habla de que se ha concentrado en América Latina², principalmente se ha localizado en las grandes economías de Sudamérica, Argentina³, Chile⁴ y Brasil⁵, con una menor presencia en países de tamaño menor y en México. Los inversores españoles han acudido a estas economías atraídos por mercados, grandes o con potencial de crecimiento. De forma general se puede afirmar que las estrategias de

¹ No se ignora que hay otros sectores donde el capital español es importante en la región como en el caso de las editoriales, la hostería o la construcción, entre otros. Sin embargo, desde la perspectiva española estos grupos no representan el grueso de los flujos de capital.

² En el período 1993-1999 el 55,54% de la inversión española en el exterior tuvo como destino América Latina frente al 12,89% del período 1980-1992.

³ Entre 1993 y 1999 recibió el 38,3% del capital español destinado a América Latina

⁴ Absorbió el 14,3% de las inversiones en Latinoamérica en el período 1993-1999.

⁵ Se localizaron el 29,5% de las inversiones españolas en la región latinoamericana entre 1993 y 1999.

internacionalización han respondido a la búsqueda de acceso a mercados en sectores de servicios. Estos se caracterizan por no ser fácilmente transables en los mercados internacionales, no pudiéndose integrar en cadenas de producción deslocalizada por lo que la forma habitual de prestar estos servicios es a través de la localización de filiales en los mercados de destino.

La internacionalización de la economía española hacia América Latina, de forma fundamental, se ha dado en la década de los noventa, no queriendo decir esto que no hubiera habido presencia española anterior a ésta o incluso que no hubiera sido el destino fundamental en distintos años. Sin embargo, es en 1990 cuando se pueden identificar las primeras operaciones que señalan el inicio de la nueva etapa de expansión exterior de la economía española. Estas son las adquisiciones de las compañías de telefonía chilena y argentina por parte de Telefónica de España. A partir de este momento destacan dos fechas importantes, 1994 cuando América Latina, con el 44,49% de la IED española, se convierte en el destino principal de las salidas de capitales productivos con una caída relativa de la Unión Europea como destino de las inversiones, y 1997 cuando España pasa de ser una economía receptora de capitales o ser emisora.

Además, el dinamismo de este proceso ha sido posible debido a que se ha dado una coincidencia temporal entre la necesidad⁶ de internacionalización de las empresas españolas y las oportunidades de inversión generadas en Latinoamérica, ya haya sido por los procesos de privatización o por los cambios regulatorios (liberalización sectorial y de cuenta de capitales) que han permitido la llegada de capital privado extranjero a sectores de la electricidad, las telecomunicaciones y, también, el sistema financiero.

La internacionalización de la economía española se ha explicado considerando una amplitud de aspectos: en primer lugar por los elementos ligados al contexto internacional entre los que se han destacado el proceso de globalización, el debate entre los postulados teóricos del neoliberalismo y el neoestructuralismo, la reestructuración de la propiedad privada de los medios de producción privados, la regulación y la defensa de la competencia, la formación de un sistema político supranacional y la redefinición del Estado, así como los aportes teóricos del paradigma ecléctico por considerarse el más flexible y que permite tener una visión más completa de cuales son los elementos que permiten explicar las estrategias de expansión internacional de las empresas. (Capítulo I).

Desde el lugar de emisión de los capitales, se han analizado las reformas que se han derivado de la incorporación de España a la Unión Europea y su profundización como esquema

⁶ Se entiende que la internacionalización de las empresas españolas era necesaria para poder abordar el mercado europeo y, en última instancia, no verse adquiridas o absorbidas por empresas europeas de un mayor tamaño o más competitivas. Quizá desde una posición exagerada, se entiende que era la única estrategia de supervivencia.

de integración (Mercado Interior y Unión Monetaria), la desregulación de los sectores y la estructura de los mercados en el caso de las telecomunicaciones, energía y servicios financieros, los cambios registrados en la propiedad de los medios de producción resultados del Programa de Modernización del Sector Público Empresarial (privatizaciones), y de las operaciones de fusión y de intercambios de acciones cruzadas. (Capítulo II).

Desde la perspectiva de recepción de las inversiones se han analizado cuales han sido las reformas estructurales que han permitido generar una serie de oportunidades de inversión aprovechadas en especial a través de las privatizaciones de los sectores públicos empresariales. Se ha demostrado cuales han sido los mecanismos de introducción de las empresas españolas en América Latina, a través de adquisiciones de empresas públicas en un primer momento y con posterioridad de empresas privadas hasta constituirse en operadores líderes en la región. No se olvida que la liberalización de las cuentas de capitales de las economías receptoras ha sido también una de las reformas estructurales que ha permitido la localización de las empresas españolas en la región (Capítulo III).

Una vez contextualizado cuales han sido los elementos que ha permitido la internacionalización de la economía española se ha pasado a realizar un análisis cuantitativo y cualitativo del proceso a través de un acercamiento a los sectores más dinámicos, los países donde se localiza la inversión así las estrategias empresariales de las grandes multinacionales (Capítulo IV).

Finalmente los elementos que previamente se han venido señalando se ven corroborados por las opiniones de los propios protagonistas del fenómeno y de los estudiosos de la materia (Capítulo V).

Elementos de partida para el análisis de la internacionalización de la economía española hacia América Latina.

La globalización se ha definido como el resultado de ajustes internos que buscan incrementos de la competencia manifestándose en una disminución del tamaño del Estado y un incremento del mercado, impulsada paradigmáticamente por las políticas públicas gubernamentales tales como los procesos de liberalización y desregulación, la privatización de los sectores públicos empresariales y la apertura de mercados nacionales a operadores privados extranjeros, entre otras.

El proceso de globalización ha tomado en la última década una dimensión, cuantitativa y cualitativamente, novedosa, especialmente manifestada a través del incremento en la velocidad de los movimientos de capital especulativos y por la reestructuración de la propiedad

privada de los medios de producción a través de los procesos de privatización y adquisiciones de activos de propiedad privada.

La globalización ha tenido efectos más allá de una contextualización coyuntural influyendo en la reestructuración del propio sistema de organización de la economía, es decir del capitalismo. Así no hay que olvidar la tendencia hacia la existencia de un mercado global generado por la expansión del comercio internacional, la internacionalización de la empresa, la interconexión de los mercados financieros, el desarrollo tecnológico que ha influido en el cambio de la propia naturaleza de algunas actividades productivas como las telecomunicaciones, la generación y distribución de la energía, la prestación de servicios financieros, etc. Sin embargo, no hay que ocultar que todo cambio tiene asociados unos beneficios y unos costes de forma que es necesario un agente (ya sea nacional, regional o mundial) que supervise que se hace un reparto justo de estos.

El dilema del equilibrio en la participación en la actividad económica entre el Mercado y el Estado es un tema no resuelto que se manifiesta, desde la perspectiva teórica, en las corrientes monetaristas y neoestructuralistas. El primero propone la no intervención del Estado en la actividad económica reconociendo que es una de las mayores irregularidades que existen. De esta forma sus recomendaciones de política de económica se centran en el mantenimiento de unas funciones mínimas y un comportamiento pasivo de las autoridades políticas en la actividad productiva. Frente a esta posición se encuentran los postulados neoestructuralistas, que retomando las bases de estructuralismo latinoamericano, introducen las correcciones oportunas como, por ejemplo, la consideración de la importancia que tienen algunos factores como el equilibrio macroeconómico, la estabilidad de mercados, etc. En esta tesis se ha adoptado una postura neoestructuralista en la medida que se ha asumido que las estructuras económicas son heterogéneas, se ha tomado una perceptiva dinámica analizando la evolución de las estructuras como consecuencia de elementos económicos, políticos y sociales que se producen. Se reconoce la existencia de desequilibrios múltiples de origen estructurales que necesitan de respuestas (políticas activas) que son variables según el momento histórico, la institucionalidad vigente y el lugar geográfico.

La globalización ha tenido, como se anticipó, efectos sobre la reestructuración en la tenencia de los medios de producción, ya sea a través de las privatizaciones, generalizadas en el planeta en la última década, por la proliferación de las fusiones y adquisiciones o por la firma de acuerdos estratégicos e intercambios de participaciones accionariales.

Las repercusiones esenciales de estas actuaciones han trascendido a la política interna de las empresas. Las privatizaciones han supuesto mucho más que el mero traspaso de la propiedad de un agente (Estado) a otro (Sector Privado), sino que han conllevado un cambio en los objetivos de forma que mientras a la gestión pública se le reclaman metas económicas-

sociales, la gestión privada persigue el objetivo de la maximización del valor de la empresa (objetivos financieros). Además, no solamente se ha dado una reestructuración de la tenencia de la propiedad de los medios de producción, sino también de los agentes que participan en las actividades productivas en la medida que han desaparecido antiguas firmas, adquiridas por otras de tamaño mayor, y han aparecido fortalecidos por las operaciones de compras que realizan. Así se están elevando los niveles de concentración de los grupos de poder, que cada vez son menos pero más poderosos y más interrelacionados entre ellos. Por lo tanto, estos dos efectos, unidos a muchos otros que han quedado al margen en esta tesis, hacen necesaria la existencia de un "Poder Regulador" que permita una transición donde se minimicen los costes y se maximicen los beneficios. Se han señalado, por ejemplo, los casos de la venta de monopolios naturales, de monopolios estatales sin justificación económica, la venta de empresas estatales que cuenten con una posición de dominio en el mercado, etc. con el fin de que la búsqueda de la competencia y la eficiencia no se convierta en una meta frustrada dando por resultados efectos contrarios como sería una situación de monopolio u oligopolio ineficiente en manos del sector privado.

Las oportunidades de inversión que se han abierto para los inversores extranjeros están dando lugar a problemas de economía política que sobrepasan las fronteras nacionales, de forma que una operación de fusión o adquisición en un país puede tener repercusiones sobre los mercados de terceros países a través de las empresas filiales o participadas de las multinacionales. Con el objetivo de intentar controlar los efectos perjudiciales que de esto se derivan se han articulado en casi todas las economías comisiones de regulación sectorial y tribunales de defensa de la competencia, que con más o menos poder, buscan la estabilidad de los sectores productivos, por ejemplo, a través de la separación de actividades dentro de un mismo sector (por ejemplo la telefonía fija de la celular, o la distribución y la generación de electricidad), la obligación de realizar desinversiones en el caso de que se superen los porcentajes de cuota de mercado permitidos por la regulación, controlando precios, decidiendo en situaciones de conflicto, etc. Además estas instituciones han de tener poder para sancionar en el caso de que no se cumplan los principios por lo que tiene que velar. Aunque estos entes están, en la actualidad, articulando la resolución de problemas, es de esperar que en el futuro las relaciones económicas sigan crecientemente desarrollándose a nivel regional o global y que, por lo tanto, se necesiten instituciones de carácter supranacional. En la Unión Europea no existe todavía un verdadero desarrollo de una legislación común en esta materia.

En este nuevo contexto que se está formando donde los problemas internos de la economía nacional están cada vez más ligados a las estrategias empresariales de las grandes multinacionales y a criterios de política de terceras economías, se requiere de la existencia de un sistema político de carácter supranacional y de la redefinición del papel del Estado.

Las propuestas de la supranacionalidad de un sistema político pueden virar en torno a la formación de un sistema político global, como la defendida por S. Amín, o las propuestas más pragmáticas del fortalecimiento de los esquemas de integración superando los meros planos ligados a la formación de zonas de libre mercado o uniones aduaneras hasta alcanzar esferas superiores como la coordinación de políticas, la unión monetaria o la unión política.

En última instancia se ha de buscar la formación de un Estado eficiente y eficaz, que, en relación a la materia de inversión extranjera, minimice los problemas (incremento de la concentración económica, aparición de comportamientos abusivos, etc.) a la vez que maximice los beneficios potenciales, tanto si se trata de economías receptoras de capitales (complementar al ahorro nacional, incrementar la competitividad sistémica, mejorar la calidad de los servicios prestados, disminución de los precios, incremento de la oferta de bienes y servicios, etc.) o de economías emisoras (incrementar la competitividad, modernizar la oferta de bienes y servicios, ganar cuotas de mercado a nivel global, etc.), traduciéndose en la maximización de la rentabilidad social.

Desde la perspectiva de la multinacionalización se ha señalado como la utilización del paradigma ecléctico confiere un marco más amplio a la hora de analizar las experiencias de internacionalización de las empresas, no ya sólo cuando se trata de nuevas inversiones en la industria como tradicionalmente reconocía Dunning, sino también la posibilidad de utilizar este referente teórico en las adquisiciones y fusiones de empresas en el sector de los servicios. El paradigma ecléctico, alimentado de las enseñanzas de las teorías de organización industrial, de localización, de internalización y del ciclo de vida del producto, recoge la necesidad de que existan ventajas de propiedad, internalización y localización para que una empresa opte por la inversión directa como mecanismo de internacionalización frente a otras alternativas como la exportación o las licencias.

Elementos impulsores de la internacionalización de la economía española.

Aunque los cambios a nivel global han resultado de una importancia fundamental a la hora de la reformulación de las estrategias empresariales de las multinacionales españolas, sin lugar a duda, los elementos que más directamente han cambiado el contexto en el que operan las firmas nacionales han sido todos aquellos derivados de la pertenencia de España a la Unión Europea y en segundo lugar, la modernización de las estructuras económicas de América Latina.

La modernización de la economía nacional se inició⁷ con la reconversión industrial de los primeros años de la democracia como condición necesaria para la incorporación de España a las Comunidades Europeas. Con la firma de Acta de Adhesión (1986) se asumió de forma inmediata el arancel externo común, el impuesto de valor añadido así como todas las disposiciones del derecho originario y derivado de la Comunidad. Es desde la segunda mitad de la década de los años 80 cuando este esquema de integración, que data de 1958, ha tomado un mayor dinamismo y a través de distintas disposiciones, impulsadas desde el ámbito político, se ha ido dotando de más herramientas para seguir avanzando en las etapas de la integración. Tras el Acta Única que recoge las disposiciones para avanzar hacia el Mercado Interior se aprobó el Tratado de Maastricht (1993) por el cual se iniciaron las reformas necesarias para alcanzar la Unión Monetaria (1999). Los aspectos que habían quedado más olvidados se incorporaron a la legislación comunitaria a través del Tratado de Amsterdam (1997) ligados a la Política de Seguridad y la Política Exterior, así como en la política social. Las últimas reformas atienden a la necesidad de adaptar las instituciones y los mecanismos de decisión a las futuras ampliaciones hacia las economías del Este de Europa recogiendo en el Tratado de Niza (2001).

Desde el punto de vista de las repercusiones sobre el sistema productivo, las reformas dentro de la Unión Europea se han encaminado a aumentar su eficiencia a través de la especialización productiva, aunque sin olvidar la cohesión económica y social, de forma que el peso de la Unión ha aumentado dentro de la Triada mundial.

La Unión Europea, y España como Estado miembro, ha articulando la libre circulación de mercancías, de prestación de servicios, de movimiento de capitales y de trabajadores, buscando la consolidación del Mercado Interior. Sin embargo, las reformas se han dirigido a superar una concepción simplista de la formación de un mercado interior basado en las mercancías abriendo importantes espacios para la creación de mercados interiores de la electricidad, las telecomunicaciones, etc. así como la construcción de la Unión Monetaria. La desregulación y el fomento de la competencia han ocasionado importantes cambios en la estructura económica de España que han sido especialmente destacables en los sectores de servicios que han protagonizado la internacionalización de la economía española.

Según la OCDE, todavía quedarían elementos pendientes entre los que cabría señalar la flexibilización de la regulación de los mercados de trabajo, la liberalización de algunos mercados de productos o servicios (el agua, el suelo, el transporte, la electricidad, las telecomunicaciones, el gas, el comercio minorista y el control de las subvenciones), el control sobre el sistema financiero -que en la actualidad está asumiendo un creciente riesgo en

⁷ Fijar un momento de inicio es arbitrario. Se ha optado por entender que, tras la apertura y el despegue económico de la España de los 60, la modernización de las estructuras productivas comienza en los años 80 con la reconversión industrial.

América Latina-, así como una disminución del gasto público. Con esto se pone de manifiesto como la orientación de la economía española se ha incorporado plenamente el credo liberal.

La modernización de la economía española se ha observado tanto al considerar la estructura económico-social del país, como los cambios sectoriales, convirtiéndose en una de las economías donde más ha crecido la competitividad internacional. Los avances registrados en la producción interna⁸, la estabilidad de los precios, el mercado de trabajo⁹, la reconversión industrial, la bajada de los tipos de interés¹⁰, el desarrollo de las bolsas de valores¹¹, la expansión del comercio exterior¹², el incremento de la productividad¹³, la investigación y el desarrollo¹⁴, entre otras variables, se han traducido una modernización del tejido productivo y un incremento del peso de España en la economía mundial.

No sólo se han registrado reformas en la macroeconomía española, como se ha señalado con anterioridad, sino que también a nivel sectorial cambiando el contexto en el que se desarrollan ciertas actividades, destacando, por ejemplo, los servicios.

La tónica general ha sido la liberalización y desregulación de dichos sectores, en muchos casos impulsado por los avances tecnológico que los han acelerado. El objetivo de la liberalización ha sido el incremento de la eficiencia de las estructuras económicas, en especial de las que actuaban de una forma monopólica.

Los proceso de desregulación han venido impulsados por la Unión Europea, siendo de obligado cumplimiento para los Estado Miembros. La justificación se ha encontrado en la necesidad de articular los mercados interiores de las telecomunicaciones, la electricidad y el gas como complemento necesario a la consolidación del mercado interior. La desaparición de las barreras en el sector financiero ha respondido a la participación de la economía española de la Unión Monetaria. Por lo tanto, a través de no siempre fáciles periodos de transición se ha articulado la política de desregulación de los sectores mencionados que los gobiernos nacionales han ido transponiendo a sus legislaciones.

Como resultado se han observado mercados altamente concentrados donde son pocos los operadores que cuentan con un gran poder de mercado, aunque están bajo la constante supervisión de las comisiones regulatorias (Comisión Nacional de la Energía y Comisión del

⁸ La media de crecimiento en el periodo 1994-1998 ha sido del 3,2%.

⁹ La tasa de paro de 1986 era del 21,2% frente al 15,9% de 1999.

¹⁰ Utilizando como indicador el tipo de interés del crédito entre 1 y 3 años de los bancos ha pasado del 15,4% en 1986 al 4,67% en 1999.

¹¹ El índice de acciones de España ha pasado de 204 en 1986 a 1070 en 1999.

¹² España exportaba 24,25 miles de millones de dólares en 1986 y en 1999 este monto ascendía a 110, lo que ha supuesto que ha pasado de tener una cuota en el mundo del 1,24% al 1,96%.

¹³ La productividad se ha incrementado en un 1,9% en el periodo 1985-1995.

¹⁴ En 1985 el esfuerzo innovador era del 0,29% del PIB frente al 0,9% de 1999.

Mercado de las Telecomunicaciones) y del Tribunal de Defensa de la Competencia. En general se ha observado la caída de los precios de dichos servicios.

Los cambios estructurales en los sectores de la telefonía, la energía (electricidad e hidrocarburos) y el sistema financiero han mostrado en algunos casos características comunes. Entre estas se han destacado la necesidad por parte de las empresas de crecer en tamaño para poder operar en el mercado crecientemente competitivo, la liberalización de los sectores, la importante presencia del Sector Público en años precedentes o la madurez de los mercados que disminuyen las posibilidades de obtener altas rentabilidades. Aunque muchos pueden ser los factores que han impulsado los cambios en los sectores, los más importantes que se han encontrado en esta investigación hacen referencia a la modernización de los sectores, los procesos de liberalización y desarrollo tecnológico, así como la sofisticación de la demanda y por consiguiente de la oferta y la interconexión surgida con otras actividades.

Por otro lado, las reformas en materia macroeconómica, y sobre todo a nivel sectorial, ha preparado al tejido empresarial español para que se encuentre en disposición de acometer experiencias de internacionalización exitosas. Los principales mecanismos utilizados para la expansión internacional han sido, en un primer lugar y básicamente por la telefonía y la energía, las oportunidades de compra abiertas por los procesos de enajenación del sector público empresarial de América Latina, y en segundo lugar, las adquisiciones de empresas locales de capital privado. Las nuevas inversiones, aunque no ausentes, son en términos cuantitativos menos importantes. Estos sectores se caracterizan por tener unos altos grados de concentración en la oferta que hacen necesaria la aplicación de políticas de competencia eficaces.

En la siguiente tabla se recogen algunas de las características comunes de ellos, matizaciones para cada uno de los sectores, los periodos en los que se realizan las reformas (básicamente desregulación y liberalización), los elementos impulsores de los cambios, los operadores, los mecanismos de internacionalización más utilizados, el grado de concentración del mercado y los Entes regulatorios.

CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SECTORES QUE PROTAGONIZAN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA				
CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LOS SECTORES	Necesidad de tener un tamaño mayor para afrontar el incremento de la competencia en el mercado interior (Unión Europea). Liberalización y desregulación del sector a nivel mundial, comunitario y nacional. Importante presencia del Sector Público con anterioridad a la internacionalización. Mercados maduros			SISTEMA FINANCIERO
	TELEFONÍA	ELECTRICIDAD	ENERGÍA HIDROCARBUROS	
CARACTERÍSTICAS EXCLUSIVAS DEL SECTOR	Se adelantó a las experiencias de internacionalización. Desregulación del mercado y libertad en la prestación de servicios de telefonía para formar el mercado interior de las telecomunicaciones. Avances en la tecnología que cambian la propia naturaleza de la actividad productiva: telefonía celular, tercera generación, etc.	Nuevos avances en la tecnología terminen disminuir su condición de monopolio. Desregulación del mercado para formar el mercado interior de la electricidad	Desarrollo tecnológico que aminora los costes y permite disminuir su condición de monopolio natural, en especial para el gas. Desregulación del sector en el marco comunitario	La UEM ha supuesto la liberalización del sector más importante de los registrados en las últimas décadas con repercusiones tanto en Europa como en el mundo
IMPULSORES DE LOS CAMBIOS	Modernización, liberalización, desarrollo tecnológico del sector. Modernización y sofisticación de la demanda y de la oferta. Interconexión con otras actividades (electricidad)	Modernización, liberalización, desarrollo tecnológico del sector. Interconexión con otras actividades (telecomunicaciones)	Modernización, liberalización, desarrollo tecnológico del sector. Interconexión entre la explotación del petróleo y el gas.	Modernización, liberalización, desarrollo tecnológico del sector. Modernización y sofisticación de la demanda y de la oferta. Interconexión con otras actividades.
PERIODOS DE LAS REFORMAS	1980-1993. 1993-1998	1990-1995 1996-2000 2001-	1990-1998 1998-2000 2001-2008	1974-1985 1986-1993 1994-1999
OPERADORES MÁS IMPORTANTES	Telefonía fija: Telefónica, UNI2, Retevisión Telefonía celular: Telefónica, Amena, Retevisión	Endesa Iberdrola Unión Fenosa Hidrocarburos	Repsol-YPF Capisa Gas Natural	BSCH BBVA

(continúa)

CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SECTORES QUE PROTAGONIZAN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA				
	TELEFONÍA	ENERGÍA		SISTEMA FINANCIERO
		ELECTRICIDAD	HIDROCARBUROS	
MECANISMOS DE INTERNACIONALIZACIÓN: privatizaciones, adquisiciones, etc.	En una primera etapa internacionalización a través de privatizaciones, después adquisiciones de activos privados locales y refortalecimiento del control sobre sus filiales (Operación Verónica)	En una primera etapa internacionalización a través de privatizaciones, después adquisiciones de empresas locales de capital privado. Nuevas inversiones, especialmente en México.	Petróleo: privatizaciones y compra de las participaciones de capital en manos del sector privado. Intercambio de activos con otras empresas Gas: Privatizaciones, adquisiciones y nuevas inversiones	Adquisiciones de bancos privados locales con importantes carteras. Acceso tardío a mercados grandes como Brasil y México.
CONCENTRACIÓN	Telefonía fija: 90% Telefónica Telefonía celular: 60% Telefónica	Generación: 45% Endesa 37% Iberdrola 13% Unión Fenosa	Gas: 100% en exploración, producción de Repsol 100% en aprovisionamiento y transporte de Gas Natural 90% en Distribución y comercialización de Gas Natural	Por activos: 22,4% del BBVA 22,9% del BSCH
		Distribución: 41% Endesa 39% Iberdrola 15% Unión Fenosa		Por depósitos 14,6% del BBVA 15,3% del BSCH
		Comercialización: 44% Endesa 41% Iberdrola 11% Unión Fenosa	Petróleo: Repsol-YPF operador dominante con el 41,44% de la cuota en CORES	Por fondos de inversión: 18,8% del BBVA 24,3% del BSCH
ENTES REGULATORIOS	Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. Tribunal de Defensa de la Competencia. Dirección General de Competencia en la Comisión europea	Comisión Nacional de la Energía Tribunal de Defensa de la Competencia Dirección General de Competencia en la Comisión europea		Banco Central Europeo Tribunal de Defensa de la Competencia Dirección General de Competencia en la Comisión europea

Fuente: elaboración propia

En esta tesis se ha prestado una atención especial a la reestructuración de la propiedad privada de los medios de producción que se ha articulado a través de las privatizaciones, las fusiones y adquisiciones y las participaciones accionariales cruzadas en la economía de origen del capital, es decir en España, tal y como se esquematiza en la siguiente tabla. Esta recomposición es causa y efecto de la internacionalización de las empresas. Es causa en la medida que les ha permitido tener un tamaño mayor para enfrentar la estrategia de internacionalización, a través del aprovechamiento de las compras de activos, en especial a través de las privatizaciones y las adquisiciones. Es efecto, porque en la medida que han tenido un mayor peso en la región latinoamericana se ha hecho necesaria una posición más sólida en el lugar de origen para competir en el mercado europeo. Las participaciones accionariales cruzadas están dando lugar a la consolidación de dos grandes bloques económicos con intereses en distintos sectores, los más dinámicos en la actualidad, liderados por las dos grandes empresas financieras (BSCH y BBVA).

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD PRIVADA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN EN ESPAÑA			
	PRIVATIZACIONES	FUSIONES Y ADQUISICIONES	PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL CRUZADA
OBJETIVOS	Primera ronda: tamaño insuficiente de la empresa (impuesta por la dinámica del mercado). Entre 1985 y 1996. Segunda ronda: atiende a razones ideológicas y económicas, buscando el aumento de la eficiencia. A partir de 1996.	Incrementar el tamaño de la firma. En especial se ha manifestado en el sector financiero donde los niveles de competencia son mayores ¹⁵	Diversificación del riesgo Participación en empresas con activos en América Latina que no son financieras.
MECANISMOS	Primera ronda: Subasta y negociación directa, OPV (a partir de 1988 y para las grandes empresas que protagonizarían la internacionalización de las empresas españolas) Segunda ronda: básicamente a través de OPV.	Negociación directa Ofertas Públicas de Venta (OPV)	Acuerdos estratégicos. Aprovechamiento de desinversiones obligadas por los reguladores Intercambios de activos.
PROTAGONISTAS	Argentaria. 1993 (I), 1993 (II), 1996 y 1998. Repsol. 1989, 1992, 1993, 1995, 1996 y 1997. Endesa. 1988, 1994, 1997 y 1998. Telefónica. 1987, 1995 y 1997 Gas Natural. 1996	Sistema financiero ¹⁶ . Banco Santander + Banco Central Hispano. 1999 Banco Bilbao Vizcaya + Argentaria. 1999	Los agentes del Sistema Financiero participan en el resto de las firmas del tejido productivo internacionalizado creando dos bloques.
PERIODO	1985-1996 y 1996-2000 Los dos periodos vienen diferenciados por el Programa de Modernización del Sector Público Empresarial del Estado.	Toma mayor importancia desde 1998	Analizadas a fecha de 2000

Fuente: elaboración propia

¹⁵ Se afirma que con la creación de la Unión Monetaria desde 1999, la perfección del mercado interior en los servicios financieros es mayor a la registrada en las telecomunicaciones o la energía.

¹⁶ Se consideran sólo las que se relacionan directamente con el proceso de internacionalización. Las fusiones anteriores (como el Banco Bilbao con el Vizcaya o el Central con el Hispano) se ligan a la necesidad de formar bancos de tamaño mayor para afrontar las reformas del mercado español en la preparación para la unión monetaria. Las que han tenido lugar en 1999, se ligan al proceso de la existencia efectiva de una zona monetaria.

Las privatizaciones y la flexibilización de la legislación de inversión extranjera directa como mecanismos de atracción de capitales en América Latina

Pero los cambios no sólo se han dado en España, sino que paralelamente en el tiempo se han registrado tendencias similares en América Latina. Se abandonó definitivamente el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones para implementar las reformas estructurales, que bajo los auspicios del denominado Consenso de Washington, permitirían superar la crisis del anterior modelo de desarrollo que desembocó en la década perdida.

Ahora bien, aunque las reformas estructurales en esta región han tenido una tendencia y un desarrollo similar en cuanto a la temática y su orientación ideológica, se han desarrollado de una forma heterogénea tanto en el tiempo como en la instrumentación de estas. Sin embargo, pese a las diferencias nacionales, de forma general se han articulado políticas dirigidas a:

- La estabilización macroeconómica, buscando disminuir la tasa de hiperinflación, corregir el déficit público y comercial, afrontar los compromisos de la deuda pública, etc.
- Impulsar la apertura comercial, eliminando las restricciones al libre comercio tanto cuantitativas (aranceles) como cualitativas (contingentes y barreras para-arancelarias).
- Garantizar el libre movimiento de capitales y el trato igualitario para ellos, a través de la apertura, casi siempre indiscriminada y precipitada de la cuenta de capitales.
- Enajenar los sistemas productivos empresariales públicos, comenzando por las empresas comerciales e industriales (la llamada primera ola de privatizaciones) y continuando por las prestadoras de servicios de telecomunicaciones, energía, construcción de infraestructuras, etc. (segunda ola) hasta alcanzar los sectores sociales como la administración de los fondos de pensión, la salud y la educación (tercera ola).
- Reformar los sistemas tributarios con el fin de perseguir el fraude y, sobre todo, ampliar la base con obligación para tributar e introducir criterios de progresividad.
- Reformar los sistemas de pensiones a través de la apertura a los capitales privados que abandona el mecanismo de solidaridad intergeneracional imponiendo las capitalizaciones personales.

Las reformas no siempre han tenido los resultados esperados o anunciados por sus defensores, entre los que se han destacado el mantenimiento (en algunos casos incremento) de los niveles de pobreza y desigualdad en la distribución de renta, riqueza y oportunidades. Atendiendo a las propuestas actuales se han señalado las iniciativas de acometer las "reformas de las Reformas" inspiradas en la necesidad de realizar una transformación productiva que genere una mayor equidad que tuviera por ejes centrales la competitividad y la formación de los recursos humanos.

Ha sido la segunda ola de privatizaciones la que ha abierto grandes oportunidades de inversión que ha sido aprovechadas por las empresas españolas. Sin embargo, no hay que olvidar que como otras reformas, las privatizaciones se han hecho de una manera desordenada de forma que las empresas compradoras han ido adquiriendo, en la medida de sus oportunidades, casi cualquier activo que fuera vendido.

Además desde la perspectiva de las economías que realizaron el proceso no siempre se lograron los objetivos buscados tales como disminuir los niveles de déficit¹⁷ o reducir la deuda¹⁸, entre los financieros, atraer capitales extranjeros¹⁹ o aumentar la competencia²⁰, entre los económicos, o favorecer el denominado capitalismo popular, entre los políticos.

Al margen de las distintas rondas de privatización referidas a la naturaleza de los elementos enajenados, se puede hacer referencia al proceso atendiendo a quienes fueron los agentes que los aprovecharon. A comienzos de los años 80 y en la primera mitad de los noventa, estos procesos beneficiaron a grupos nacionales (latinoamericanos) y en la segunda mitad a inversores extranjeros. Sin embargo, se puede afirmar que también la primera etapa ha terminado siendo aprovechada por los agentes extranjeros, en tanto que con posterioridad los vendieron a inversores extranjeros ya fuera porque no tenían capacidad para afrontar los problemas financieros que tenían o para atender a las necesidades de inversión requeridas para realizar la reestructuración necesaria. En otros casos se vendieron porque las operaciones derivaron de estrategias especulativas en las que los grupos nacionales adquirieron empresas a bajo precio y las vendieron a precios muy superiores.

En la actualidad empieza a vislumbrarse un proceso de reestructuración de la propiedad en América Latina a través de intercambios de activos de las multinacionales en las distintas economías. En cierta medida este fenómeno novedoso está atendiendo a la obligatoriedad de desinversión que se presenta en algunos casos para ciertas multinacionales que a través de las adquisiciones realizadas han superado los porcentajes permitidos por, la escasa todavía, regulación que existe al respecto. También los intercambios o las ventas que han realizado las empresas extranjeras en las economías han buscado dotar de una mayor coherencia a la estructuración de sus propiedades en el continente latinoamericano.

A través de la compra de activos público o de activos privados, las empresas españolas de los sectores de telecomunicaciones, energía y servicios financieros se

¹⁷ Brasil ha registrado déficit crecientes en los años más dinámicos de la aplicación del Plan Nacional de Desnacionalización. Chile privatizó en un contexto de equilibrio financiero del sector público no financiero.

¹⁸ Bolivia es la economía con mejores logros en esta materia.

¹⁹ Se han apreciado más en las últimas privatizaciones como el caso brasileño.

²⁰ En algunos casos se transferían los activos al sector privado pero no se abrían a la competencia, fue el caso durante años de la telefonía en Argentina.

convirtieron en operadores líderes en las economías latinoamericanas²¹, de forma que empresas de tamaño medio a nivel global²², han llegado a desbancar a multinacionales de gran peso a nivel mundial tales como la General Motors²³.

A la vez²⁴ que se privatizaron las empresas estatales se liberalizaron los sectores productivos que tradicionalmente habían estado altamente protegidos, reservados al capital nacional y, en muchos casos sólo público, operando en régimen de monopolio. Fundamental en cuanto a la atracción de capitales españoles ha sido la liberalización de los sectores de las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el petróleo y el gas natural, la distribución de aguas, los servicios bancarios y la administración de los fondos de pensión²⁵. La legislación de inversión extranjera ha cambiado en todas las economías abriendo la posibilidad de inversión extranjera privada en sectores donde antes no estaba permitida, recogiendo un mayor número de instrumentos para financiar la inversión, menores requisitos, etc. Aunque con una menor repercusión directa sobre las inversiones extranjeras también han permitido modernizar las estructuras productivas las reformas, todavía pendientes en una gran medida, de los sistemas tributarios y del mercado de trabajo.

Como se ha señalado los cambios en las economías, española y latinoamericanas, se han dado de una forma coincidente en el tiempo. Los cambios estructurales que se han generado en la economía española como consecuencia de la adhesión a la Unión Europea han permitido que el tejido productivo español esté en condiciones de internacionalizarse, mientras que las oportunidades de inversión generadas por las privatizaciones inspiradas en el

²¹ Es el caso de Telefónica (1ª empresa en la región), Repsol-YPF (1ª petrolera y 7ª empresa en América Latina), Endesa (1ª eléctrica y 12ª según ventas consolidadas) y en el caso de los bancos el BSCH y el BBVA son el 1º y el 3º, respectivamente, según los activos consolidados.

²² Según las ventas consolidadas Repsol ocupa el puesto 122 a nivel global, Telefónica el 164 y Endesa el 333, según Fortune Global-500.

²³ Tradicionalmente encabezaba el ranking de multinacionales extranjeras según ventas en América Latina, sin embargo en 1999 este puesto le ha correspondido a Telefónica.

²⁴ En algunos casos no se hizo de forma paralela en el tiempo sino que primero se privatizó y después se liberalizó por lo cual tuvo efectos perversos en la competencia, que se mantiene en la actualidad debido a que las empresas que operaban en régimen de exclusividad mantiene posiciones dominantes.

²⁵ Los grandes bancos han diversificado sus actividades orientando parte de sus negocios en América Latina hacia las Administradoras de Fondos de Pensiones o Afores (denominación según los países).

Consenso de Washington han facilitado que América Latina sea el destino elegido para sus capitales.

En la siguiente tabla se señalan las características de estas economías de España y América Latina en los albores de la modernización señalando los elementos que han impulsado dichos cambios, las reformas estructurales llevadas a cabo, los resultados de estas, las reformas pendientes y el papel de la inversión extranjera:

PROCESO DE MODERNIZACIÓN DE LAS ECONOMÍAS		
	ESPAÑA	AMÉRICA LATINA
ETAPAS PREVIAS	Economía cerrada (modelo franquista de la primera época). Década de los 40, 50 y 60. Apertura a través del Plan de Estabilidad y el Plan de Desarrollo. Década de los 60 y 70 Reconversión Industrial. Década de los 80	Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones. Década de los 40, 50, 60 y 70. El fin de la aplicación del modelo ISI varía según los países Década pérdida. Años 80.
ELEMENTOS IMPULSORES DE LOS CAMBIOS	Adhesión a las Comunidades Europeas. 1986 Mercado Interior. 1993 Unión Monetaria. 1999	Consenso de Washington. Desde mediados de los años 80 a mediados de los 90. Transformación Productiva con Equidad. Década de los noventa Consenso de Buenos Aires. 1999
REFORMAS ESTRUCTURALES	Adaptación a la política comercial común (pirámide de preferencias) Liberalización financiera Liberalización y desregulación sectorial Privatizaciones Reformas tributarias Flexibilización y desregulación del mercado de trabajo.	Estabilización macroeconómica Apertura comercial Liberalización financiera Privatizaciones Liberalización y desregulación sectorial Reformas tributarias Reformas del Sistema de pensiones Flexibilización y desregulación del mercado de trabajo.
RESULTADOS DE LAS REFORMAS	Crecimiento y desarrollo económico Aumento de la competitividad internacional Mayor peso en las relaciones internacionales	Economías ganadoras: Chile, Argentina, Bolivia y Uruguay. Economías perdedoras: Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela. Errores recurrentes. Repetición de los errores en el orden de las reformas, por ejemplo abrir la cuenta de capitales en el inicio de las reformas.. privatizar sin regulación o supervisión, etc. Asignatura pendiente: pobreza, distribución de la renta y la riqueza, competitividad del tejido productivo, etc.
REFORMAS PENDIENTES	No se niega la economía de mercado ni el capitalismo como sistema económico pero se refuerza la idea de la necesidad de un agente regulador.	
	Propuestas de la OCDE Problema generados por la emigración	Propuestas del Consenso de Buenos Aires. Propuestas del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, CEPAL, etc.
PAPEL DE LA IED EN EL DESARROLLO	Hasta 1996, país receptor de capitales extranjeros. Contribuyó a la modernización de las estructuras productivas A partir de 1997, país emisora de capital extranjero teniendo como destino principal las economías latinoamericanas.	Entre el periodo 1940-1985 IED como sustituto del comercio exterior atendiendo a las restricciones impuestas por el ISI. Predominaba a idea de que la IED incrementaba la dependencia de las economías periféricas respecto al centro. A partir de 1985: apertura de las cuentas de capital. Posibilidad de mejorar la competitividad sistémica del sistema productivo.

Fuente: elaboración propia

La inversión extranjera directa en América Latina: la especialización de la economía española y las estrategias de las multinaciones.

La inversión española en el exterior se ha localizado de forma principal en América Latina y en las economías de mayor tamaño, tal y como se ha señalado con anterioridad. En el período 1993-1999 el 27,35% de las salidas de capital han estado ligadas a las industrias extractivas, refino de petróleo y tratamiento de combustibles (grupo 03), el 11,8% a la intermediación financiera, banca y seguros (grupo 13), el 9,08% al transporte y las comunicaciones (grupo 12) y el mismo porcentaje a la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (grupo 02).

La internacionalización de la economía española está asociada a grandes operaciones de pocas multinacionales lo que generan gran inestabilidad en los flujos observados por países y por años. Entre las megaoperaciones se han destacado la adquisición de YPF por parte de Repsol en 1999²⁶, la compra de la telefonía peruana²⁷ por parte de Telefónica de España en 1994 y 1996, así como de parte del sistema Telebras (en servicios celulares²⁸) en 1998 y la consolidación del control sobre sus filiales en Argentina, Brasil y Perú a través de la denominada Operación Verónica²⁹, el control de Enersis³⁰ y de Codensa³¹ por parte de Endesa en 1997 o de distintos activos financieros como el grupo Serfin³², Bancomer en 1999 y Banespa en 2000³³.

Observado el proceso desde las economía de origen, el capital español ha pasado a tener una gran importancia, en especial en Argentina, Colombia, Chile y Perú. No ha así en México donde EEUU siguen siendo el principal inversor.

Telefónica se adelantó a las experiencias de internacionalización de la década de los noventa a través de las adquisiciones realizadas de las empresas que años antes había sido privatizadas en Chile y Argentina. La empresa española ha buscado convertirse en un operador global de servicios de telecomunicaciones aumentando su tamaño de forma que pudiera competir en los mercados maduros, en especial en Europa, y explotando las nuevas líneas de servicios basadas en innovaciones tecnológicas como es en la actualidad la telefonía de tercera generación o UTM's. Puesto que el objetivo explícito ha sido convertirse en una firma

²⁶ Se pagaron 2.011 millones de dólares por el 14,99% del capital al Estado argentino y 13.158 millones de dólares por el 83,2% al sector privado.

²⁷ El importe pagado en 1994 fue de 2.000 millones de dólares.

²⁸ Por concepto de empresas públicas enajenadas se desenvolvieron 964 millones de dólares por el 18,89% del capital de Telesudeste Celular y 140 millones por el 7,32 de Tele Leste Celular Participaciones.

²⁹ El valor de las acciones intercambiadas entre Telefónica de Perú y la matriz fue de 3.218 millones de dólares, en el caso de Argentina de 3.718 millones de dólares y en Brasil 10.423 con Telefónica de Brasil (ex Telesp) y 2.419 millones por Tele Sudeste.

³⁰ Se hizo con el 64% a través del pago de 2.629 millones de dólares.

³¹ Se adquirió el 26,4% del capital por 597 millones de dólares en concepto de privatización.

³² Se hizo con el 100% del capital valorado en 1560 millones de dólares

que pudiera operar a nivel mundial, Telefónica ha primado las adquisiciones estratégicamente importantes frente a los precios pagados.

En el caso de la energía eléctrica, la internacionalización parece estar respondiendo a la caída de los rendimientos de la actividad que se derivaban de la existencia de mercados maduros y crecientemente competitivos. Se han observado diferencias entre los tres operadores principales, mientras que Endesa de forma mayoritaria ha penetrado en los mercados latinoamericanos a través de compras de activos que se privatizaban o de activos privados (previamente privatizados) con la característica esencial de la adquisición de Enersis que contaba ya con presencia en otras economías latinoamericanas, Iberdrola, aunque sin desechar estas modalidades ha destacado por la instalación de nueva capacidad generadora, en especial en México, y Unión Fenosa, a través de UFACEX, se ha concentrado en las operaciones de consultoría ligadas al negocio de la energía eléctrica.

En el caso del petróleo, la internacionalización ha estado protagonizada por una sola macrooperación que ha sido la adquisición de YPF por Repsol en 1999. El objetivo fue aumentar el peso de las actividades de producción y refino que tenían una importancia relativamente menor en Repsol en otras de las grandes firmas internacionales. Además el mercado argentino ha pasado a ser la base de la expansión de la empresa a las economías próximas, como Brasil o Chile, a través de intercambios de activos y de nuevas inversiones. El desarrollo de la explotación del gas, cada vez está más ligado a la explotación de actividades de la energía eléctrica, a través de las tecnologías de Ciclo Combinado, y al petróleo, hecho que se manifiesta también en el control de la gestión de las empresas (Gas Natural es controlado por Repsol-YPF).

La internacionalización del sector financiero ha respondido a la caída de la rentabilidad de los servicios financieros en el mercado español como consecuencia de los menores ingresos que se ha derivado de la prestación de servicios con menores comisiones, pagos por transferencias, disminución de los tipos de interés, etc. asociados a la consolidación de la Unión Monetaria. El mecanismo principal ha sido la adquisición de bancos privados locales (latinoamericanos) casi siempre de reconocido prestigio y con una clientela fiel, el BSCH ha primado la propiedad mayoritaria y el BBVA el control de la gestión a través de acuerdos con socios locales. Comenzaron con mercados de un tamaño intermedio (Chile, Argentina, Colombia y Perú) y las últimas grandes operaciones han sido en los mercados mayores como México (Bancomer y Serfín) y Brasil (Banespa).

³³ El BSCH desembolsa 3.550 millones de dólares.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA			
RAZONES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN	TELEFONÍA	ENERGÍA	SISTEMA FINANCIERO
	Las características de sector permiten desarrollar servicios globales para los cuales se necesita un gran tamaño	Electricidad: Mercados maduros con rentabilidades menores Petróleo: Escasas reservas. Racionalización del negocio para estructurar las distintas divisiones a las compañías mundiales. Gas: gran dinamismo del sector con perspectivas de crecimiento excelentes. La energía del futuro	Caída de la rentabilidad del negocio debido a menores comisiones, pagos por transferencias, cambios, etc., aumento de costes de transición a la UEM, disminución de los tipos de interés (precios) y aumento de la competencia
ESTRATEGIA	Adquisiciones de empresas de telecomunicaciones en América Latina ya sean de capital público que se enajenan o de capital privado. Han primado el control sobre el precio pagado. Operador líder en los mercados en los que opera. Imagen de operador global	Electricidad Adquisiciones de activos estratégicos en las economías latinoamericanas a través de adquisiciones en de empresas públicas que se privatizaban y con posterioridad de empresas privadas locales que fueron beneficiarias de estas privatizaciones. Escasa inversión en greenfield, exceptuando en México.	Comenzó con la adquisición de bancos, casi siempre de reconocido prestigio nacional, en economías de tamaño medio y pequeño. Mientras que el BSCH primó la propiedad mayoritaria, el BBVA buscó acuerdos con socios locales asegurándose la gestión.
		Endesa: Compra de empresas públicas y privadas locales	Una vez que tienen posiciones consolidadas en las economías medianas (Chile, Argentina, Colombia y Perú) se abordan de forma decidida los mercados de un tamaño mayor como México y Brasil.
		Unión Fenosa: Consultoría ligada al negocio de la electricidad	Crean una marca que identifique al Grupo como entidad global, en el caso del BBVA mantiene alguna denominación local para no confundir a la clientela fiel a los socios locales.
		Petróleo Adquisición de una gran empresa privatizada y posteriormente expansión desde esa economía hacia otros mercados próximos a través de intercambios de activos, entre otras modalidades obligados por los procesos de desinversión.	
OPERADORES PRINCIPALES	Teléfono	Gas Ligada al desarrollo de la industria de la electricidad y del petróleo.	
		Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Repsol, Gas Natural	BSCH, BBVA

Fuente: elaboración propia

La respuesta del tejido productivo español a los cambios en el contexto español y latinoamericano.

Las características del tejido empresarial que han realizado inversiones productivas en América Latina se ha estudiado atendiendo a la estructura del paradigma ecléctico que reconoce la existencia de ventajas de propiedad, de internalización y de localización. La contrastación de la teoría se ha efectuado mediante la explotación de los datos procedentes de las encuestas realizadas a una muestra de responsables de la expansión internacional de empresas españolas con inversiones en América Latina (encuesta tipo A) y de expertos e investigadores en la materia (Encuesta tipo B) que ha sufrido una transformación para adaptarlas al paradigma ecléctico, explicada detalladamente en el apéndice al capítulo V. Se han observado cuáles son las ventajas de propiedad, internalización y los elementos de localización del tejido empresarial español. Además se han incorporado las expectativas de futuro que los protagonistas tienen respecto al proceso de internacionalización de la economía española en el período 2000-2005 tanto por parte del sector empresarial como del sector vinculado a la investigación de dicha temática.

Las ventajas de propiedad han destacado por ser las mejor valoradas, es decir han sido las que han tenido una mayor importancia a la hora de realizar inversiones en Latinoamérica. Entre estas han resaltado algunos activos propios de la empresa como la tecnología, la experiencia, la capacidad directiva de gestión y la formación del personal. También otras ventajas que se han considerado importantes han sido la posición en el mercado (cuotas, calidad de los productos y los servicios e imagen) y la respuesta competitiva medida a través de la proyección internacional, la diversificación del producto y el conocimiento previo del mercado. Pese a que de forma global, es decir por la totalidad de sector empresarial con presencia en la región, han aparecido como determinantes, para el caso de las empresas ligadas al sector manufacturero, aquellas que realizan un gran esfuerzo innovador o que desarrollan actividades de prestación de servicios se ha observado como el hecho de tener estas ventajas suponen un factor más importante a la hora de decidirse a materializar alguna estrategia de internacionalización en América Latina.

Las ventajas de internalización se han caracterizado por ser las menos presentes entre el empresariado español, aunque si bien esto no quiere decir que no sean importantes. Entre los factores que se han considerado determinantes por el colectivo empresarial han destacado algunos elementos estratégicos como su posicionamiento y la imagen de la empresa en el mercado. Han sido las grandes empresas, las empresas de servicios, aquellas que realizan un gran esfuerzo innovador y las que previamente realizan exportaciones las que han manifestado que las ventajas de internalización han sido más importantes que para el total del colectivo a la hora de abordar su expansión internacional. Es decir, los protagonistas de la

internacionalización de la economía española (multinacionales de servicios, con gran esfuerzo innovador) se ajustarían al perfil de las empresas que consideran que las ventajas que se pueden obtener de la internalización al realizar las inversiones en Latinoamérica han sido un elemento determinante.

Las ventajas de localización que se han reconocido como determinantes en Latinoamérica se han ligado al mercado local, tales como la oportunidad de producir para el mercado local, su tamaño y el potencia de crecimiento y la existencia de un idioma y una cultura común. Estos atractivos se han hecho más evidentes para las pequeñas empresas, las que suministran actividades de servicios, las empresas de servicios y las que realizan poco esfuerzo innovador. Es decir, han sido las empresas con una menor capacidad de influir sobre las condiciones de los mercados, las que se han mostrado más dependientes de que exista un contexto favorable para la inversión.

Por el contrario no se ha detectado ninguna tipología especial de empresa que se muestre más perjudicada por la existencia de elementos negativos asociados a la localización del capital en América Latina, siendo en todo caso el temor al riesgo cambiario el más importante.

TIPOLOGÍA DEL SECTOR EMPRESARIAL ESPAÑOL CON PRESENCIA EN AMÉRICA LATINA RESPECTO AL PARADIGMA OLI				
	Ventajas de propiedad	Ventajas de internalización	Ventajas de localización	Desventajas de localización
Tamaño de la empresa	PYMEs Grandes empresas	Grandes empresas	PYMEs	
Tipo de actividad	En servicios		En servicios	
Sector	Manufacturas	Servicios	Servicios	
Esfuerzo innovador	Gran esfuerzo innovador	Gran esfuerzo innovador	Poco esfuerzo innovador	
Ciclo de internacionalización		Empresas con exportación previa		

Nota: los espacios en blanco significan que no hay ninguna tipología de empresa que difiera de la media general.

Al considerar las expectativas para el periodo 2000-2005 no se han encontrado diferencias significativas al hacer una análisis segmentado.

El colectivo de expertos e investigadores de la materia de inversión extranjera ha reiterado las conclusiones anteriormente señaladas, es decir la importancia de los activos propios de la empresa, de la mayor capacidad financiera, de los niveles de competitividad de la empresa y de la respuesta competitiva de las empresas españolas como ventajas de propiedad. Igualmente han considerado determinantes como ventajas de internalización, el posicionamiento estratégico, la competencia en la región, la imagen de la empresa, las mejores

condiciones de producción y los aumentos de rentabilidad y beneficios. De forma semejante que para los empresarios, se ha señalado la importancia del tamaño del mercado, pero también de otros elementos, como la estabilidad macroeconómica y la apertura exterior incorporando como desventaja de localización, además del riesgo cambiario, la inestabilidad económica, política, social y jurídica, la corrupción y la inseguridad ciudadana en América Latina. Además como pauta general se ha observado la sobrevaloración que el colectivo latinoamericano hace en referencia a la opinión de los españoles de las ventajas que se pueden derivar del proceso de internacionalización para las empresas españolas.

En resumen la internacionalización de la economía española hacia América Latina ha respondido a elementos de cambio en el lugar de origen y en el destino. La modernización de la economía española derivada de la incorporación de ésta a la Unión Europea y los posteriores desarrollos del Mercado Interior y la Unión Monetaria han influido de forma esencial en la estructura de los sectores productivos. Una de las respuestas generadas por las grandes empresas nacionales de los sectores más afectados, las telecomunicaciones, la energía y las finanzas, han sido la expansión internacional hacia América Latina. La elección de este destino se ha explicado por la coincidencia temporal registrada entre esta necesidad de responder a los cambios en Europa y las reformas estructurales que, al abrigo del Consenso de Washington, se implementaban en Latinoamérica, en especial las privatizaciones y la apertura de las cuentas de capital las cuales crearon oportunidades de inversión aprovechadas por el tejido empresarial español.

En definitiva las opiniones de los encuestados vienen a reforzar los resultados del estudio económico anterior en la medida en que se aprecian las ventajas derivadas de la propiedad como activos propios de la empresa como la tecnología, la experiencia, la capacidad de gestión, los niveles de competitividad, etc. que reflejan la modernización de la economía y del tejido productivo español. La importancia de la dimensión para alcanzar un posicionamiento estratégico, entre otras ventajas de internalización, vienen a justificar las estrategias de internacionalización de los sectores de las telecomunicaciones, la energía y los servicios financieros. Además el interés por América Latina responde a los elementos ligados al mercado que reflejan las transformaciones derivadas de las reformas inspiradas en el Consenso de Washington. Este hecho se pone de manifiesto, no ya sólo por parte las grandes empresas, sino también por las de un tamaño menor, lo que haría pensar que en el futuro estos agentes económicos tomarán un mayor protagonismo en el proceso de internacionalización de la economía española.

A.S.D.

Madrid, Resistencia, La Piedad y Santiago

BIBLIOGRAFÍA

Alburquerque, F.: El análisis dialéctico estructural de la realidad económica. Madrid. 1981.

Alvarez Uría: Neoliberalismo versus democracia. Madrid, La Piqueta. 1998.

Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993.

Amin, S.: El capitalismo en la era de la globalización. Barcelona. Paidós. 1999.

Área de Relaciones Internacionales de Caja Madrid: "El sistema bancario mejicano tras la crisis del peso" en Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE), núm. 2474. Del 16 al 22 de octubre de 1995. Pág. 23-31.

Arocena Garro, P. y Castro Rodríguez, F.: "La liberalización de los sectores regulados" en Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE), núm. 2640, del 10 al 23 de enero de 2000. Pág. 27-36.

Arrizabalo Montoro, X.: Las privatizaciones en la Unión Europea: crisis, ajuste y regresión social. Documento de Trabajo 9615. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid.

Azpiazu, D. Y Vispo A.: "Algunas enseñanzas de las privatizaciones de Argentina" en Revista de la CEPAL, núm 54, diciembre de 1994. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1994, pág. 129-176.

Baer, W y Birch, M: "Las privatizaciones y el rol cambiante del Estado en América Latina" en Revista Paraguaya de Sociología. Año 29. Núm. 85. Septiembre-diciembre de 1992. Pág: 7-28.

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. www.bbva.es y Memorias de la empresa. Varios años.

Banco de España. Balanza de Pagos. Madrid, Banco de España. Varios años.

Banco de España: Boletín Estadístico. Madrid. Banco de España. Varios años.

BID: América Latina tras una década de reforma. Progreso económico y social. Informe 1997. Washington. 1997

BID: "Los obstáculos al desarrollo empresarial" América Latina: políticas económicas. Vol. 13. Banco Interamericano de Desarrollo. 2001

BID: Regímenes de inversión extranjera en las Américas. Estudio comparativo. Grupo de Trabajo sobre Inversión. OEA-BID- CEPAL. Comité Tripartito. Washington. 1997

Banco Mundial: Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación. Washington D.C. Banco mundial, 1997.

Banco Mundial: The long march: a reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the next decade. Washington. 1997.

Banco Santander Central Hispano. www.bsch.es y Memorias de la empresa. Varios años.

Berges, A., Ontiveros, E. y Valero, F. J.: "La internacionalización de las cajas de ahorro" en Papeles de Economía. Núm 74-75, Pág. 55-81.

Berzosa, C.: "Mercado, Estado y economía mundial" en Revista de Economía Mundial, núm. 1. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 1999. Pág 29-50.

BICE. Registro de Inversiones Extranjeras. Inversiones españolas en el exterior. Boletín de Información Comercial Española (BICE). Varios Números.

BICE: Número Especial sobre el Foro de Internacionalización. Boletín de Información Comercial Española (BICE), núm., 2641, del 24 al 30 de enero de 2000.

Bielschowsky, R.: "Evolución de las ideas de la CEPAL" en Revista de la CEPAL, Núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Octubre de 1998. Santiago de Chile. CEPAL. Naciones Unidas. 1998. Pág. 21-46.

Bitar, S. "Neoliberalismo versus Neoestructuralismo en América Latina" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Abril de 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 45-63.

Bocco, A. Y Minsburg, N.(edit.): Privatizaciones: reestructuración del Estado y la Sociedad. Buenos Aires. Ed. Letra Buena. 1991.

Bogo, J.: "La privatización de un campeón nacional. El caso de YPF en Argentina" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Núm. 10. Junio de 2000.

Boletín Oficial del Estado (BOE). Varios números.

Bouzas, R y Ffrench-Davis, R.: "La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo" en Revista del CEPAL, Núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 125-137.

Bresser Pereira, L. C.: " La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?" en Pensamiento Latinoamericano, núm 19. 1991. Pág. 13-35.

Brunet, I y Belzunegui, A. Estrategias de empleo y multinacionales. Barcelona. Ecaria Editorial. 1999.

Buckley P.J. y Casson M. : The Economic Theory of the Multinational Enterprise. Londres, Macmillan. 1985.

Bulmer-Thomas, V.: La historia económica de América Latina desde la independencia, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

Bustelo, P.: Teorías contemporáneas del desarrollo económico. Madrid, Editorial Síntesis. 1998.

Calderón, A. y Casilda, R.: Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. Serie Desarrollo Productivo núm. 59. Santiago de Chile. CEPAL. Naciones Unidas, 1999.

Calderón, A. y Casilda, R.: "La estrategia de los bancos españoles" en Revista de la CEPAL, Núm. 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

Calderon, A. y Vodusek, Z. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama" en Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. 1998.

Cámara de Comercio de Santiago (CCS): "Privatizaciones, fusiones y adquisiciones en Latinoamérica. Informe 1998" en Síntesis, La empresa en América Latina ,núm. 29-30 Madrid. Pág. 318-337.

Cámara de Comercio de Santiago (CCS): Privatizaciones, fusiones y adquisiciones en Latinoamérica. Informe 1998. Santiago de Chile. Departamento de Estudios Económicos. Cámara de Comercio de Santiago. 1998.

Campa, J.M.: y Guillén, M.F.: "Evolución y determinantes de la IED por empresas españolas" en Papeles de Economías Española, núm. 66. 1996. Pág. 235-247.

Cano Soler, D: Políticas de Privatización. Aproximación teórica. Experiencias prácticas y propuesta para España. Madrid. Consejo Económico y Social. 1998.

Cardoso, F. y Faletto, E. Dependencia y desarrollo en América Latina. México. Siglo XXI Ed. 1969.

Casilda Béjar, R.: II Foro Europeo de Empresas Latinoamericanas: el mercado de valores latinoamericanos en euros. Madrid. Bolsa de Madrid. Latibex. Septiembre de 2000.

Casson M: The theory of foreign direct investment, en Buckley P.J. y Casson M. : The Economic Theory of the Multinational Enterprise. Londres, Macmillan. 1985.

Casson, M. C.: Alternatives of multinational enterprise. Londres. Macmillan. 1979.

Caves, M.C.: Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge. Cambridge University Press. 1980.

Caves, R. y Hirschey, R.C.: "Research an transfer of technology by multinational enterprises" en Oxford Bulletin of Economics an Statistics, Vol. 43, núm. 2. Oxford. Basil Blackwell. Mayo 1981.

Cazorla Papis: "La inversión directa de la PYME industrial española en los países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes" en Información comercial Española, número 761 sobre Estrategias de Implementación en el Exterior. Marzo –abril 1997- Pág. 49-66.

Centro de Promociones de Inversiones ICEX-CEOE: La inversión española en Iberoamérica. Madrid. Ed. CEOE. 1999.

CEPAL: América Latina: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Santiago de Chile. CEPAL y Fondo de Cultura Económica. 1998.

CEPAL: Anuario estadístico. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. Varios años.

CEPAL: Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

CEPAL: Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2001.

CEPAL: Equidad, desarrollo y ciudadanía. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

CEPAL: Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1992.

CEPAL: Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. Naciones Unidas. Varios años.

CEPAL: Fortalecer el desarrollo: interacciones entre lo macro y la microeconomía. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1996.

CEPAL: La brecha de la equidad social. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

CEPAL: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1999.

CEPAL: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 1999. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

CEPAL: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Informe 2000. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001.

CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: informe 1998. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1999.

CEPAL: Panorama social de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Publicación periódica.

CEPAL: Quince años de desempeño: 1980-1995. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1996.

CEPAL: Reformas económicas en América Latina: una síntesis de la experiencia de once países. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas, 1995.

Chudnovsky, D. y López, A.: Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?. Buenos Aires. Documento de trabajo del Centro de Investigaciones para la transformación CENIT, núm. 23. 1997.

Clavijo, F. y Valdivieso, S.: Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999. Serie Reformas Económicas, núm 67. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

Comín, F.: La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión (1970-1995). Documento de trabajo, núm. 9505. Fundación empresa Pública. Julio de 1995.

Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones. www.cmt.es

Comisión del Mercado de Telecomunicaciones: Informe anual 1999. Madrid. Comisión del Mercado de Telecomunicaciones. 2000.

Comisión Nacional de Energía. www.cne.es

Consejo de Europa: Sesión núm. 2088 del Consejo de la Unión Europea reunido en su formación de Jefes de Estado o de Gobierno, Bruselas. 2 y 3 de mayo de 1998.

Cordova Novión, C.: La reforma regulatoria en los países de la OCDE ¿Qué hemos aprendido?. Documento de trabajo, núm. 15. OCDE. 1999

Corrales, M.E.: "La modernización de los servicios públicos por redes: el reto de combinar eficiencia económica y solidaridad social" en Reforma y Democracia. Núm. 16. Caracas. Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo CLAD. Febrero de 2000. Pág. 131-146.

Couriel, A.: "Globalización y democracia en América Latina" en Revista del CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 187-198.

Creus, A. y Lacalle Mangas, N.: "El control de concentraciones en España se vuelve serio" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Núm. 8. Septiembre de 1998. Pág. 106-111.

Curiel, C.: "Privatizaciones, desregulación y competencia: un marco de análisis para el estudio de casos en América Latina y el Caribe" en Boletín Latinoamericano de Competencia, Núm. 6. Mayo de 1999.

Davis, K. Y Lewis, M: "Foreign banks and the financial system" en Australian Financial System Inquiry, Commissioned and Selected Papers Part I. Australian Government. Camberra. 1989.

De Paz Báñez, M.: Economía mundial: transito hacia el nuevo milenio. Madrid. Ediciones Pirámide. 1998.

Devlin, R "Las privatizaciones y el bienestar social" Revista de la CEPAL, núm. 49, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1993, Pág: 155-181.

Dos Santos, T.: Imperialismo y dependencia. México. 1978.

Dunning J. H. "Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory" Oxfor Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 11. 1979. Pág. 269-295

Dunning, J. H. "Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory". Oxford Bulletin of Economic and Statistics, volumen 41, 1979. Pág: 269-295.

Dunning J. H: Explaining International Production. London. Unwin Hymen. 1988.

Dunning, J. H.: "Globalization, economic restructuring and development" University of Reading. Discussion Papers in International Investment and Business Studies, núm 187. 1994.

Dunning, J. H.: "Re-evaluating the benefits of foreing direct investment" en Transnational Corporations, vol. 3, num. 1. 1994.

Dunning, J.H.: Transnational corporations and the growth of servives: some conceptual and theoretical issues. UNCTAC Current Studies, Serie A, núm. 9. UNCTAD, United Nations. Marzo 1989.

Dunning, J. H.: "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extension". Journal of international business studies, volumen 19. 1988. Pág: 1-31

Dunning, J. H.: "Toward an eclectic theory of international production". Journal of international business studies. Volumen 11. 1980. Pág: 9-31.

Dunning, J. H.: "Trade location of economic activity and MNE: a search for a eclectic approach" en Ohlin, B Herselborn, P.O y Wiskman, P.J (eds.): The international allocation of economic activity. Londres. Macmillan. 1977.

Dunning, J.H. y Dilyard, J.R.: "Towards a general paradigm of foreing portfolio investment" Transnational Corporations, UNCTAD, Naciones Unidas. Vol. 8, núm. 1. Abril 1999. Pág. 1-52.

Dunning, J.H. y Narula R.: Developing countries versus multinationals in a globalising world: the dangers of falling behind. Discussion Papers in International Investment and managent_ The University of Reading. Departament of Economic. Serie B, vol. IX. Núm. 226, febrero 1997

Dunning, J.H. y Narula, R.: Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring. Routledge. 1996.

Durán Durán, J.J. y Lamothe Fernández, P.: "El proceso de internacionalización de la banca española" en Información Comercial Española. ICE, número sobre la internacionalización de la empresa, núm. 692. Abril 1991. Pág. 187-203.

Durán, J.J. Multinacionales españolas en Iberoamérica: valor estratégico. Madrid, Editorial Pirámide. 1999.

Durán, J.J.: "Decisiones de IED de la empresa española 1979-1985" en Información Comercial Española, núm. 643, marzo de 1987. Pág. 73-86.

Emmerrij, L.: Economic and social development into the XXI century. Washinton. Interamerican Development Bank. 1998.

Elorza Cavengt, J.: "Reflexiones y balance de diez años en la Unión Europea" en Balance de 10 años de la Unión Europea. Información Comercial Española, ICE, núm. 766, octubre-noviembre de 1997. Págs. 15-29.

Endesa. www.endesa.es y Memorias de la empresa. Varios años.

European Union: Annual Energy Review. 1999. Bruxelles. Directotate General for Energy. 2000.

Eurostat: European Union Direct Investment. Data. Luxemburgo. Comunidades Europeas. 1999.

Eurostat: European Union Direct Investment. Data. Luxemburgo. Comunidades Europeas. 1998.

Fajnzylber, F. (Coord.). Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa. Santiago de Chile. CEPAL. Naciones Unidas. 1990.

Faletto, E.: "La especificidad del Estado en América Latina" Revista de la CEPAL, núm. 38, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1989, Pág: 69-87.

Fanelli, J.M., Frenkel, R. Y Rozenwurcel, G.: "Transformación estructural, estabilización y reforma del Estado en Argentina" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 115-174.

Felix, D.: "Privatizaciones y retracción del Estado en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 46, abril de 1992. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1992. Pág. 33-51.

Fernández, C.M. y Casado, M.: "La internacionalización de las empresas innovadoras madrileñas: en Información Comercial Española, ICE, núm. 726, febrero de 1994. Pág. 77-97.

Ferrer, A.: "América Latina y la Globalización" en Revista del CEPAL, núm. Extraordinario, aniversario CEPAL cincuenta años. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998. Pág. 155-168.

Ferrer, A.: El capitalismo argentino. México. Colección popular, núm. 553. Fondo de Cultura Económica. 1998.

Ffrench-Davis, R. "Esbozo de un planteamiento neoestructuralista" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Abril de 1988. Pág. 38-45.

Ffrench-Davis, R.: "Transformación productiva con equidad: algunos elementos de la propuesta actual de la CEPAL" en Urriola, R (Coord.): La globalización de los desajustes. Editorial: Nueva Sociedad. Caracas. 1996.

Ffrench-Davis, R.: Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL y Mc Graw Hill. 1999.

FMI: Balance of payment. Washington, Fondo Monetario Internacional. Varios años.

FMI: International Statistic Financial. Washington. Fondo Monetario Internacional. Varios años.

Fortune: "The world's largest corporation". Fortune, 1998.

Fortune: "The world's largest corporation". Fortune, 2000.

Froot, K (coord.) Foreign direct investment. Chicago. The University Chicado Press. 1993.

Furquim, R.: "Federalismo fiscal y políticas de estabilización en el Brasil" Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 175-198.

Galeano, E. Las venas abiertas de América Latina. México. Siglo XXI. 1971

Gallo, M.A. y Segarra, J.A.: "La tendencia en la internacionalización de la empresa" en Información Comercial Española, ICE núm. 643, marzo de 1987. Pág. 87-90.

Gamir, L. Las privatizaciones en España. Madrid, Editorial Pirámide. 1999.

Garchunoff, P. Y Cánovas, G.: "Privatizaciones en un contexto de emergencia económica" en Desarrollo Económico, vol. 34, núm. 136. Buenos Aires. Enero-marzo 1995. Pág. 485-513.

García Blansón, J.: "Internacionalización bancaria: paradigmas teóricos y teorías" Boletín Económico del ICE, BICE núm 2556. Del 12 al 18 de junio de 2000. Pág. 29-40.

García de la Cruz, J. M.: "América Latina versus Wester Hemisphere ? Región o grupos de regiones?" en Laredo I.M (comp.): Estado, mercado y sociedad en el Mercosur, vol. IV. Rosario. Universidad Nacional de Rosario, págs. 205-225.

García de la Cruz, J. M. Empresas Multinacionales y Economía Española. Factores de localización de las empresas multinacionales en España y sus efectos potenciales sobre la especialización internacional de la economía española. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. 1992.

García de la Cruz, J.M.: Proyecto docente y de investigación. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid. 1993.

García de la Cruz, J.M y Sánchez Díez, A: "Globalidad y concentración económica: implicaciones para la política económica y del desarrollo" en Revista de Economía Mundial, núm. 2. Huelva. Universidad de Huelva y Sociedad de Economía Mundial. 2000. Pág 53-85.

García de la Cruz, J.M. y Sánchez Díez, A.: "La creación de una nueva moneda, el euro: lecciones de la experiencia y posicionamiento en el mercado monetario y financiero internacional", en Indicadores Económicos. Departamento de Economía. Universidad Nacional del Nordeste. Resistencia (Argentina). Núm. 41. Septiembre 2000.

García de la Cruz, J. M. y Sánchez Díez, A. : Privatizaciones y política de desarrollo en América Latina". Ponencia presentada en la II Reunión de Economía Mundial celebrada en León los días 25 y 26 de mayo de 2000.

García Frutos, A. E.: Las estrategias de los bancos españoles en la UEM. Memoria de licenciatura realizada dentro del programa de doctorado Integración y Desarrollo Económico del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid. 2000.

García Mezquita, G. La liberalización del sector eléctrico en la economía española. Tesis doctoral en periodo de redacción. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Universidad Autónoma de Madrid.

García Vázquez, E.: La política económica argentina en los últimos cincuenta años. Buenos Aires. Ediciones Macchi. 1995.

Gerver Torres "II conferencia de América Latina y el Caribe sobre Privatización". Mineo, 1997.

Gonzales de Olarte, E.: "Reforma del Estado y políticas de estabilización económica 1979-1992: el Perú un caso especial" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 231-258.

Grubel, A.: "A theory of multinational banking" en Banca Nazionale del Lavoro Quartely Review, núm. 123, 1977, Pág 349-363.

Grupo de Lisboa /Petrella, R. (dir.) (1996): Los límites a la competitividad, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana, págs. 66-69.

Harnecker, M.: La izquierda en el umbral del siglo XXI. Siglo Veintiuno Ediciones. 1999.

Helpman, E y Krugman, P. Market Structure and Foreign Trade. The MIT Press. Cambiadge, Massachusetts. 1985.

Herrera, A: Contribución al debate: reflexiones sobre el sector de las telecomunicaciones. Documento preparado para la reunión anual de gobernadores del BID celebrada en Santiago de Chile en marzo de 2000 en el Seminario sobre Camino a la Competitividad.

Heymann, D.: Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa. Serie Reformas Económicas, núm 61. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

Hymer, S. The internacionales operations of a national firms: a study of direct foreing investment. Cambridge. Mass. MIT. Press: 1960 (publicado en 1976)

Hymer, B.: The multinational corporation. Cambriadge. Cambriadge University Press. 1979.

Ianni, O.: Teorías de la globalización. México. Siglo Veintiuno Editores. 1996.

Iazzetta, O.: "Capacidades técnicas y de gobierno en las privatizaciones de Menem y Collor de Melo" en Desarrollo Económico, vol. 37, núm. 146. Buenos Aires. Julio-septiembre 1997. Pág. 263-285.

Iazzetta, O.: Las privatizaciones en Brasil y Argentina: una aproximación teórica desde la técnica y la política. Rosario. Homo Sapiens Ediciones. 1996.

Iberdrola. www.iberdrola.es y Memorias de la empresa. Varios años.

ILPES: Reforma y modernización del Estado. Santiago de Chile. ILPES, CEPAL, Naciones Unidas. 1995.

International Energy Agency: Energy, prices and taxes. 2000. París. International Energy Agency. OCDE. 2000

Iranzo Martín, F. R. E Izquierdo Llanes, G.: "Las reformas estructurales pendientes" en Información Comercial Española. Núm. 767, diciembre 1997-enero 1998. Pág. 63-74.

Jones, L. Taddon, P. y Vogelsang, I. Selling Public Enterprises. Cambridge Mass. MIT Press. 1990.

Jordana, J. y Sancho, D.: "Reforma del Estado y telecomunicaciones en América Latina" en Revista Instituciones y Desarrollo, núm. 5. Versión digital. www.iigov.org/pnud.

Katz, J.: Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000,.

Kindleberger, C. American business abroad. Six Lectures on direct investment. New Haven, Yale University Press. 1969.

Lahera, E.: "El Estado y la transformación productiva con equidad" Revista de la CEPAL, núm. 42, Abril, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 1990, Pág: 97-119.

Lahera, E.: "Reforma del Estado: un enfoque de políticas públicas", en Reforma y Democracia, Revista del CLAD, núm. 16. Caracas. 2000. Pág. 9-30.

Laredo I.M (comp.): Estado, mercado y sociedad en el Mercosur, vol. IV. Rosario. Universidad Nacional de Rosario, págs. 205-225.

Lasheras, M.A.: La regulación económica de los servicios públicos. Barcelona. Ariel Economía. 1999.

Levêque, F.: Économie de la réglementation, París, Ed. La Découverte, 1998.

Livacic, E. y Sáez, S.: La supervisión bancaria en América Latina en los noventa. Serie de Coyuntura. Núm. 10 Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas, agosto 2000.

Llanos, M.: "El presidente, el congreso y la política de privatizaciones en la Argentina (1989-1997)" en Desarrollo Económico, vol. 38, núm. 151. Buenos Aires. Octubre-diciembre 1998. Pág. 743-771.

López Duarte, C. Y García Canal, E.: "Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos" en Información Comercial Española, ICE, núm. 761 sobre estrategias de implantación en el exterior, marzo-abril 1997. Madrid. 1997. Pág. 17-31.

López, Duarte, C.: "La internacionalización de la empresa española mediante inversión extranjera directa. 1988-1994: análisis de los factores determinantes". Comunicación presentada al VI Congreso Nacional de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa. La Coruña, 15 al 17 de septiembre de 1996.

Loredo Fernández, E. y Suárez Serrano, E.: "La internacionalización de las empresas eléctricas españolas" en Información Comercial Española. ICE Núm. Estrategias de Implantación en el Exterior 761. Marzo-abril 1997. Pág. 100-108.

Lothian J. R.: "The re-internationalization of banking and the financial system" en Managerial Finance, vol 23, núm. 2, 1977, pág. 25-41.

Lustig, N. "Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo" en Colección de Estudios Cieplan. Marzo 1988. Pág. 35-50.

Martín Urbano, P.: Las telecomunicaciones en la Unión Europea. Madrid. Ediciones GPS y Unión Sindical de Madrid-región de CCOO -Madrid. 1999.

Martínez González-Tablas, A.: Economía política de la globalización. Madrid. Ariel Economía. 2000.

Martínez Peinado, J. y Vidal Villa, J.M.: Economía mundial. Madrid, McGraw-Hill. 1995.

Martín-Gúzman, M.P y Martín Pliego, F.J. Curso básico de estadística para economistas. Madrid, Ed. AC. Tercera Edición. 1989.

Maté Rubio, J. M.: "La inversión directa española en el exterior" en Revista de Papeles de Economía Española, núm. 66. 1996. Pág. 220-247.

Mathieson, D y L. Rojas-Suárez. "Libertatization of the Capital Account" en Occasional Papers, núm. 103. Washington Fondo Monetario Internacional. 1993.

McLarty, T.: "América Latina y Estados Unidos más allá del 2000" en Muñoz, H.: Globalización XXI: América Latina y los desafíos del nuevo milenio. Santiago de Chile. Aguilar. 2000.

Michalet, C.A.: Estrategias de las firmas multinacionales en la crisis económica" Lecturas de Economía, núm. 12. Universidad de Antioquía, sep-dic. 1983. Pág. 19-33

Mieres, D.: El rol de la Superintendencia para la promoción y protección de la libre competencia en el proceso de privatización y reprivatización venezolana. Memoria de Grado. Programa de Magister en Gestión y políticas públicas. Universidad de Chile. 1997.

Ministerio de Economía y CORES. Boletín Estadístico de Hidrocarburos. Núm. 35. Ministerio de Economía y Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos -CORES- Octubre 2000.

Ministerio de Economía: Plan de Internacionalización. Secretaría de Estado de Comercio y Turismo. 2001

Ministerio de Industria y Energía: Boletín Estadístico. Ministerio de Industria y Energía. Varios años

Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medioambiente. Plan Nacional de Telecomunicaciones 1991-2002. Madrid. Dirección General de Comunicaciones. 1995

Minsburg, N.: "La crisis financiera mexicana y sus repercusiones en América Latina" en Boletín Económico del ICE, núm. 2446. Del 6 al 12 de marzo de 1995. Pág. 35-49.

Moguillansky, G. y Bielschowsky, R.: Inversión y reformas económicas en América Latina, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000.

Moguillansky, G.: Las reformas del sector de las telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión. _Series Reformas Económicas. Núm. 4. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1998

Mönckeberg, M.O.: El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno. Santiago de Chile. Ediciones B. 2001.

Montero Pascual, J.J. y Souto Soubrier, L.: "De la desmonopolización a la competencia efectiva: aplicación de la normativa antitrust comunitaria y española en el sector de las telecomunicaciones" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Pág. 28-40.

Montoro, C.: "La política económica española y la Unión —económica y Monetaria Europea" en Información Comercial Española. ICE, Núm. 767, diciembre 1997-enero 1998. Pág. 15-22

Morley, S.: Distribución del ingreso en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000.

Mortimore, M.: "Nuevas estrategias de las empresas transnacionales en el proceso de globalización: la oportunidad que representan los SIPIs para algunos países en desarrollo" presentado en la Universidad de Deusto, Bilbao el 19 de diciembre de 2000.

Muñoz Guarasa, M.: La inversión directa en España: factores determinantes. Madrid. Ed. Civitas Economía y Empresa. Colección Economía. 1999

Muñoz, H.: Globalización XXI: América Latina y los desafíos del nuevo milenio. Santiago de Chile. Aguilar. 2000.

Musgrave, R.A.: The theory of public finance. New York. McGraw Hill. 1959

Navarro, J.C. y Rigobon, R.: " La economía política del ajuste estructural y de la reforma del sector público en Venezuela" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 295-330.

Ocampo, J.A. Más allá del Consenso de Washington :una visión desde la CEPAL. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas.

Ocampo, J.A.: "Reforma del Estado y Desarrollo económico y social en Colombia" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 67-114.

Ocampo, J.A. Retomar la agenda de desarrollo. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2001

OCDE: Estudios económicos de la OCDE: España. Ginebra. OCDE. 2000

OCDE: International Direct Investment Statistics. Yearbook 1999. París. OCDE. 1999

OCDE: Main Science Technology Indicators. París. OCDE. 1999.

Ohlin, B Herselborn, P.O y Wiskman, P.J (eds.): The international allocation of economic activity. Londres. Macmillan. 1977.

Oporto del Olmo, A.: "Comentarios acerca de la política de la industria y la política industrial de 1986 a 1996" en Información Comercial Española, núm. 766, octubre-noviembre. Balance de 10 años en la Unión Europea. 1997

Pampillón Olmedo, R. "Los procesos de privatización en América Latina: de la sustitución de importaciones a la eficiencia productiva" en Información Comercial Española, núm. 772, julio-agosto 1998. Ministerio de Economía y Hacienda.

Pampillón Olmedo, R. : "¿Son necesarias las privatizaciones en América Latina?", en Síntesis, La empresa en América Latina ,núm. 29-30 Madrid. Pág. 115-130.

Papeles de Economía Española. Entrevistas realizadas en el número especial sobre Empresas: balance fin de siglo.Núm. 78-79. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social. 1999.

Pardo, J.L. "Un antídoto contra el anti-estructuralismo" en Revista de Occidente. Núm. 204, abril de 1998. Madrid. 1988. Pág. 47-61.

Pasco-Font, A.: Políticas de estabilización y reformas estructurales: Perú. Serie Reformas Económicas, núm 66. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

Paunovic, I.: "Growth and reforms in Latin America and the caribbean in the 1990s " en Serie Reformas Económicas, núm 70. Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2000.

Plaff, W. "Sobre la economía global: un desafío a la ortodoxia" en Política Exterior, vol. X, Septiembre/Octubre, núm. 53, 1996 pág. 12-24.

PNUD. Desarrollo humano en Chile: más sociedad para gobernar el futuro. Santiago de Chile. PNUD, Naciones Unidas. 2000.

Polanyi, K.: La gran transformación, México, Juan Pablos Editor. 1992.

Prados Villar, P.L.: "Competencia en sectores regulados" en Boletín Latinoamericano de Competencia, Núm. 8, Septiembre de 1999. Pág. 66-86.

Quinto (de), J. y García Mezquita, Y.: El sector energético español ante el mercado interior de la energía. Ponencia presentada a la II Reunión de la Sociedad de Economía Mundial, celebrada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Mayo de 2000.

Quinto, J (de): "Regulación y competencia en América Latina: como afecta a la empresa española inversora", comunicación presentada en el Seminario Internacional sobre Inversiones españolas en Iberoamérica, celebrado el 7 de julio de 2000 en la Cristalera (Universidad Autónoma de Madrid).

Ramos, J.: "Un balance de las reformas neoliberales en América Latina" en Revista de la CEPAL, núm. 62. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. Agosto de 1997. Pág: 15-38.

Repsol-YPF. www.repsol-ypf.com y Memorias de la empresa. Varios años.

Rodríguez González, C.: Una aproximación a la teoría de la inversión extranjera directa. Ponencia presentada en la I Reunión de Economía Mundial. Universidad de Huelva el 25 y 26 de mayo de 1999.

Rodríguez, González, C. Determinantes y consecuencias de la inversión extranjera directa en el caso de País Vasco y Cataluña. Tesis doctoral. Bilbao. Universidad del País Vasco. 1999

Rodrik, D.: "Undestanding economic policy reform" Journal of Economic Literature. Vol. XXXIV. 1996.

Ros, J.: "Ajuste macroeconómico, reformas estructurales y crecimiento en México" en Amadeo, E.J. (Comp.): Estabilización y reforma estructural en América Latina. Bogotá. TM Editores y Fedesarrollo. 1993. Pág. 15-66.

Rosales, O. "Balance y renovación en el estructuralista del desarrollo latinoamericano" en la Revista de la CEPAL. Núm. 34. Abril de 1998. Santiago de Chile. Naciones Unidas. 1988. Pág.19-36.

Ruesga, S. (dir.): Inversión española en Iberoamérica. Proyecto de investigación financiado por la Fundación del Instituto de Crédito Oficial. 2000

Ruesga, S.B. y Da Silva Bichara, J. "Inversiones españolas directas en América Latina en los años 90". Boletín Económico de Información Comercial Española. (BICE), núm. 2574, del 25 al 31 de mayo de 1998. Pág. 9-18.

Rugman, A. M.: "Internacionalization as a general theory of foreign direct investment: a re-appraisal of the literature". Weltwirtschaftliches Archiv, volumen 116, 1980, pág. 365-379.

Rugman, A.: Inside the multinationals: the economics of internal markets. New York Columbia University Press. 1981

Rugman, A. M.: "Risk, direct investment and international diversification" en Journal of International Business Studies. Otoño. 1976

Salama, P.: Riqueza y pobreza en América Latina: la fragilidad de las nuevas políticas económicas. México. Fondo de Cultura Económica y Universidad de Guadalajara. 1999.

Sampedro, J.L.: Realidad económica y análisis estructural. Madrid. Editorial Aguilar. 1969.

Sánchez Díez, A.: Las reformas estructurales y el desarrollo: Chile 1970-1995. Memoria de licenciatura (tesina). Programa de Doctorado Integración y Desarrollo Económico del Departamento de Estructura y Desarrollo Económico de la UAM. 1998.

Santillana del Barrio, I. (1994) "Las privatizaciones en el nuevo modelo económico de América Latina" en Política Exterior N°: 41, VIII. Octubre-noviembre, 1994. Pág: 157-164.

Santiso, J.: "En busca del dorado de las Américas: la internacionalización de las multinacionales y de las PYMEs francesas hacia América Latina" en Documento de trabajo. Centre d'Etudes et de recherches internationales. Fondation Nationale des Sciences Politiques. Institut d'etudes politiques de Paris. París. 2001.

Serra Salvador, V. y Gómez Albero, M.A.: "Evolución y distribución sectorial de las fusiones de empresas españolas" en Boletín de Información Comercial Española, BICE, núm. 2658, Del 3 al 9 de julio de 2000. Pág. 33-43.

Shepherd, W.: "Dim prospect: effective competition in telecommunication, railroads and electricity" The Antitrust Bulletin. Primavera. 1997.

Shugart, W.F.: The organization of industry. Boston. Irwin. 1999

Stallings, B. y Peres, W.: Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000.

Stein, E. y Daude, C.: Institution, integration and the location of foreign direct investment. Santiago de Chile. Seminar Toward competitiveness: the institucional path. BID-CEPAL.. 2001.

Suarez-Zuloaga. "La internacionalización productiva de las empresas españolas. 1991-1994." en Información Comercial Española. ICE, Núm. 746. 1995. Pág. 89-103.

Sunkel, O.: "La consolidación de la democracia y el desarrollo en Chile" en Revista de la CEPAL, núm. 47. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1992, Pág. 39-48.

Sunkel, O.: "La cuestión fundamental de la economía de hoy en América Latina: neoliberalismo y neoestructuralismo" en Persona y Sociedad, vol. VIII, núm. 1-2. Santiago de Chile. Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales -ILADES-. Pág. 29-46.

Sunkel, O. y Paz, P: El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. Madrid, Editorial Siglo Veintiuno Editores. 1976.

Sunkel, O. y Zuleta, G.: "Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa" en la Revista de la CEPAL. Núm. 42. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 1990. Pág.-53.

Szekely, M. y Holgert, M. The 1990s in Latin America: another decade of persistent inequality. Banco Interamericano de Desarrollo. 2001.

Tajan, G.: "El abuso de posición dominante y el control de las concentraciones económicas en la nueva ley argentina de defensa de la competencia" en Boletín Latinoamericano de Competencia. Núm. 10. Junio de 2000.

Tamames, R. y Rueda, F.: Estructura Económica de España, Madrid. Alianza Editorial. 24 edición. 2000.

Tanzi, V.: "El papel del Estado y la calidad del sector público" en Revista de la CEPAL, núm.71. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas. 2000. Pág. 7-22.

Tecee, D. J.: "Transactions cost Economic and the multinational enterprise". Journal of Economic Behaviour of Organisation. Volumen 7. 1986.

Telefónica CTC Chile. Informe anual 1999. Santiago, Telefónica CTC Chile. 2000

Telefónica. www.telefonica.es y Memorias de empresas

Tobón, G. "Las privatizaciones en la economía colombiana". Ensayos de Economía, núm. 8, vol. 5. Universidad Nacional de Colombia. Medellín. Diciembre de 1994. Pág. 77-90.

Tortosa, J.M.: "Globalismo, neoliberalismo y políticas sociales" en Alvarez Uría: Neoliberalismo versus democracia. Madrid, La Piqueta. 1998

Tribunal de Defensa de la Competencia: Concentración económica núm. 38. Expediente de Concentración C38/99. Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Mayo de 1999

Tribunal de Defensa de la Competencia . Concentración Económica, núm. 47. Expediente de Concentración C47/99. Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Madrid. 1999

Tribunal de Defensa de la Competencia: Concentración Económica, núm 54. Expediente C54/00. Madrid. Tribunal de Defensa de la Competencia. Mayo de 2000.

UNCTAD: Informe del Seminario previo a la X UNCTAD sobre el papel que para el desarrollo tiene la política de competencia en unos mercados en proceso de mundialización. Ginebra, UNCTAD, Naciones Unidas. Junio 1999.

UNCTAD: World Investment Report. Transnational corporations, employment and workplace. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. 1994.

UNCTAD: World Investment Report 1995. Transnational corporation and competitiveness. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations 1995.

UNCTAD: World Investment Report 1996. Investment, Trade an International Policy Arrangements. UNCTAD, United Nations. 1996.

UNCTAD: World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Markets Structure and Competition Policy. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. 1997.

UNCTAD. World Investment Report 1998: Trends and determinants. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. 1998.

UNCTAD: World Investment Report 1999. Foreign direct investment and challenge of development. New York and Geneva. UNCTAD, United Nations. 1999.

UNCTAD: World Investment Report 2000: Cross-border mergers and acquisitions and development. New York and Geneva. UNCTAD. United Nations, 2000.

Unión Fenosa. www.uef.es y Memorias de las empresas. **Varias años.**

Urriola, R (Coord.): La globalización de los desajustes. Editorial: Nueva Sociedad. Caracas. 1996.

Urrutia, B.: "The EU telecommunications sector during the 1999s: liberalisation, regulation and competition policy" en Boletín Latinoamericano de Competencia, núm. 9. Febrero de 2000. Pág. 130-142

Valle (del). C.: La deuda externa de América Latina: relaciones norte-sur. Perspectiva ética. Estella (Navarra). Editorial Verbo Divino. 1992

Varios autores: Empresas: balance fin de siglo. Núm. 78-79, Número extraordinario. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social. 1999,

Vázquez Barquero, A., Garofoli, G., Gilly, J.P.: Gran empresa y desarrollo económico. Madrid, Editorial Síntesis y Fundación Duques de Soria. 1997.

Vázquez Barquero, A.: Desarrollo e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno Madrid, Ediciones Pirámide. 1999.

Velasco, A. "Monetarismo y neoestructuralismo: lecciones macroeconómicas" en Colección de Estudios Cieplan. Marzo de 1988. Pág. 51-65 .

Vernon, R. "International investment and international trade in the product cycle". Quarterly Journal of Economics 80. 1966, Pp:190-207.

Weller, J.: Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. CEPAL, Fondo de Cultura Económica. 2000.

Williamson, J.: "Acerca de la liberalización de la cuanta de capitales" en Estudios de Economía, vol. 19, núm. 2. Santiago de Chile. Universidad de Chile. 1992.

Williamson, J.: Latin American adjustment: how much has happened?. Washington. Institute of International Economics. 1990.

Williamson, O. E.: Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. New York. Free Press. 1975.

Williamson, J.: "The Washington Consensus revisited" en Emmerij, L.: Economic and social development into the XXI century. Washington. Interamerican Development Bank. 1998.

ANEXOS ESTADÍSTICOS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**Departamento de Estructura Económica y
Economía del Desarrollo**

Programa de doctorado Integración y Desarrollo Económicos

TESIS DOCTORAL

**La internacionalización de la economía
española hacia América Latina:
elementos determinantes en el inicio y
consolidación del proceso**

Anexos estadísticos

Presentada por : Lic. Ángeles Sánchez Díez

Director de la investigación: Dr. José Manuel García de la Cruz

Madrid, junio de 2001

ANEXO ESTADÍSTICO I.

VARIABLES DE LAS ENCUESTAS DE TIPO A Y TIPO B.

1.- ENCUESTA TIPO A

CUESTIONARIO SOBRE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN IBEROAMÉRICA

BLOQUE 1: CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA.....
SECTOR DE ACTIVIDAD (Código CNAE: 3 dígitos).....
PERSONA ENTREVISTADA.....
CARGO.....
DIRECCIÓN.....
TELÉFONO/FAX.....

1. Número de Empleados (señalar la respuesta correspondiente):

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 1. de 1 a 10 empleados | 4. de 101 a 250 empleados |
| 2. de 11 a 50 empleados | 5. de 251 a 500 empleados |
| 3. de 51 a 100 empleados | 6. más de 501 empleados |

2.1. Indique la estructura porcentual del capital social de su empresa

- | | |
|----------------|---------|
| 1. Español | _____ % |
| 2. Comunitario | _____ % |
| 3. Otros | _____ % |

2.2. Respecto a la composición del órgano de gestión de su empresa, ésta es

1. Más de 50% de los miembros son españoles
2. Más del 50% son de otras nacionalidades de la UE
3. Más del 50% de los miembros son de nacionalidades extracomunitarias

3. Volumen de facturación por Región (en millones de pesetas)

Años	Mercado Nacional	Iberoamérica	Total Mundial
1996			
1997			
1998			
1999			

BLOQUE 2: CARACTERÍSTICAS DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EN IBEROAMÉRICA

LAS SIGUIENTES PREGUNTAS SE REFIEREN A LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL EN EL PERIODO 1990-1999

6. Indique el volumen de Inversiones Directas que su empresa realizó en Iberoamérica entre 1996 y 1999. Si es el caso, especifique los tres principales países y el total para Iberoamérica (en millones de pesetas)

Año	País 1 (.....)	País 2 (.....)	País 3 (.....)	Total Iberoamérica
1996				
1997				
1998				
1999				

7. Marque con una cruz el tipo de inversiones que su empresa ha realizado en Iberoamérica (señale todas las que sean necesarias):

1. Inversiones en el mismo sector	
2. Inversiones en sectores complementarios	
3. Inversiones en otros sectores distintos a los anteriores	

8. Por favor, indique si su empresa exportaba a Iberoamérica antes de tomar la decisión de invertir. Especifique el país si lo considera necesario.

	País 1 (.....)	País 2 (.....)	País 3 (.....)
SI, exportaba regularmente			
SI, exportaba esporádicamente			
NO, no exportaba			

9. Por favor, señale con una cruz el Tipo de Inversión Directa realizado en Iberoamérica. Especifique el País si lo considera necesario (señale todas las que sean necesarias):

TIPO	País 1 (.....)	País 2 (.....)	País 3 (.....)
Producción			
Ensamblaje			
Centros de apoyo y distribución			
Servicios para la Matriz en España			
Servicios atención al cliente local			
Producción de componentes para integrar al producto final en España			
Otros (especificar)			

BLOQUE 3: MOTIVACIONES EMPRESARIALES

EN LAS SIGUIENTES PREGUNTAS VALORE CON UNA ESCALA DEL 1 (NADA IMPORTANTE) AL 5 (MUY IMPORTANTE), TENGA EN CUENTA QUE LA VALORACIÓN INTERMEDIA CORRESPONDE AL 3.

10. Por favor, valore (del 1 al 5) los siguientes factores que afectaron la decisión de invertir en Iberoamérica en detrimento de otras regiones del mundo. Especifique el País si lo considera necesario.

FACTORES	País 1 (.....)					País 2 (.....)					País 3 (.....)				
Aumentar la eficiencia productiva	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Acceso a materias primas	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Por disponibilidad de mano de obra barata	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Calidad de la Mano de Obra	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Calidad de la infraestructura	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Incentivos del gobierno local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Mantener o ampliar su cuota de mercado	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Exportar a España desde allí	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Producir para el mercado local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Como respuesta a estrategias parecidas llevadas a cabo por sus principales competidores	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Lograr mayor control sobre los canales de distribución	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Presencia de proveedores y clientes españoles en el mercado local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Presencia de empresas financieras españolas en el mercado local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Desarrollo de nuevos productos para el mercado local o mundial	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Idioma y Cultura	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Tamaño del Mercado Local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Potencial de crecimiento Local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Procesos de privatización	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Regulación de la IED	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Estabilidad Política	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Otros, especificar	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

11. Por favor, valore (del 1 al 5) los siguientes **obstáculos** a la inversión directa en Iberoamérica. Especifique por País si considera necesario.

OBSTÁCULOS	País 1					País 2					País 3				
	(.....)					(.....)					(.....)				
Distancia geográfica	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Inestabilidad política	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Inestabilidad social	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Riesgo cambiario	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Inestabilidad Económica	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Inestabilidad jurídica	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Falta de mano de obra cualificada	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Prácticas de corrupción	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Nivel de competencia en la región	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Capacidad financiera local insuficiente	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Infraestructura inadecuada	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Regulación del mercado local	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Rechazo hacia "lo español"	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

12. Por favor, valore (del 1 al 5) los siguientes **factores relacionados con el mercado español y europeo** que han motivado su decisión de invertir en el mercado iberoamericano.

FACTORES	Nivel de Importancia				
Aumento de la competencia en Europa	1	2	3	4	5
Condiciones macroeconómicas españolas	1	2	3	4	5
Disminución de la cuota de mercado en España	1	2	3	4	5
Saturación del mercado español/europeo	1	2	3	4	5
Incertidumbre económica mundial	1	2	3	4	5
Apoyo público a la internacionalización de la empresa	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

13. Por favor, valore (del 1 al 5) los **obstáculos** que cree usted existen en España que dificultan su decisión de invertir en el mercado iberoamericano.

FACTORES	Nivel de Importancia				
Escasez de recurso financieros para la IED	1	2	3	4	5
Escasez de recurso humanos disponible para desplazar	1	2	3	4	5
Falta de equipo gerencial interno a la empresa	1	2	3	4	5
Falta de información sobre las fuentes de financiación existentes	1	2	3	4	5
Falta de apoyo publico/diplomático	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

14. Por favor, valore (del 1 al 5) las siguientes **instituciones e instrumentos** de apoyo a la inversión directa externa española.

INSTITUCIONES E INSTRUMENTOS	Nivel de Importancia				
COFIDES	1	2	3	4	5
CESCE Póliza sobre cobertura de inversiones	1	2	3	4	5
Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones - MIGA	1	2	3	4	5
Instituto del Comercio Exterior - ICEX	1	2	3	4	5
Instituto de Crédito Oficial - ICO	1	2	3	4	5
Ventajas fiscales en la normativa española	1	2	3	4	5
Instrumentos comunitarios (BEI, FEI)	1	2	3	4	5
Instituciones financieras internacionales (CFI, BID)	1	2	3	4	5

15. Por favor, valore (del 1 al 5) la importancia de los factores en los que cree usted que reside la **fortaleza de su empresa**.

FORTALEZA	Nivel de Importancia				
Calidad de los productos o servicios	1	2	3	4	5
Tecnología utilizada	1	2	3	4	5
Capacidad directiva de gestión	1	2	3	4	5
Experiencia y habilidades acumuladas	1	2	3	4	5
Nivel de formación del personal	1	2	3	4	5
Capacidad financiera	1	2	3	4	5
Proyección internacional	1	2	3	4	5
Precios	1	2	3	4	5
Imagen	1	2	3	4	5
Coste de producción	1	2	3	4	5
Diversificación de producto	1	2	3	4	5
Conocimiento previo del mercado	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

16. Por favor, valore la importancia (del 1 al 5) de las **ventajas** que cree usted que las Inversiones Directas en Iberoamérica **proporcionarán a su empresa** frente a la competencia internacional.

VENTAJAS	Nivel de Importancia				
Mejor Tecnología	1	2	3	4	5
Menores Coste de producción	1	2	3	4	5
Precios más competitivos	1	2	3	4	5
Mayor diferenciación de producto	1	2	3	4	5
Mayor competitividad internacional	1	2	3	4	5
Mayor Capacidad financiera	1	2	3	4	5
Mayores beneficios	1	2	3	4	5
Mejora de la imagen en el mercado	1	2	3	4	5
Posicionamiento estratégico en el mercado	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

BLOQUE 4: PERSPECTIVA PARA 2000/2005

17. ¿Cuáles son sus **perspectivas de inversión** en Iberoamérica para el periodo 2000/2005? Especifique el País si considera necesario.

	País 1 (.....)	País 2 (.....)	País 3 (.....)
Reinvertir en los establecimientos existentes			
Realizar nuevas inversiones			
Realizar desinversiones			
Ninguna modificación en la situación actual			

SOLO EN EL CASO DE QUE TENGA PREVISTO REALIZAR NUEVAS

INVERSIONES CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA

18. Por favor, valore (del 1 al 5) los **factores positivos** más importantes que su empresa ha considerado de cara a las inversiones de 2000/2005 en Iberoamérica

FACTORES POSITIVOS	Nivel de Importancia				
Mantener o ampliar su cuota de mercado	1	2	3	4	5
Lograr mayor control sobre los canales de distribución	1	2	3	4	5
Como respuesta a estrategias parecidas llevadas a cabo por sus principales competidores	1	2	3	4	5
Potencial de crecimiento local	1	2	3	4	5
Estabilidad Política	1	2	3	4	5
Calidad de la Mano de Obra	1	2	3	4	5
Menores coste de producción	1	2	3	4	5
Incentivos del gobierno local	1	2	3	4	5
Calidad de la infraestructura	1	2	3	4	5
Acceso a materias primas	1	2	3	4	5
Procesos de privatización	1	2	3	4	5
Saturación del mercado español	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

19. Por favor, valore (del 1 al 5) los **obstáculos (factores negativos)** más importantes que su empresa ha considerado de cara a las inversiones de 2000/2005

OBSTÁCULOS	Nivel de Importancia				
Inestabilidad política y social	1	2	3	4	5
Riesgo cambiario	1	2	3	4	5
Inestabilidad Económica	1	2	3	4	5
Inestabilidad jurídica	1	2	3	4	5
Nivel de competencia en la región	1	2	3	4	5
Capacidad empresarial insuficiente	1	2	3	4	5
Capacidad financiera insuficiente	1	2	3	4	5
Infraestructura inadecuada	1	2	3	4	5
Regulación del mercado local	1	2	3	4	5
Rechazo a "lo español"	1	2	3	4	5
Otros (especificar)	1	2	3	4	5
	1	2	3	4	5

2.- ENCUESTA TIPO II

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA HACIA LATINOAMÉRICA.

Como conoce, en los últimos años se ha producido la intensificación de las inversiones españolas en América Latina. Aunque el protagonismo y el interés han recaído en la grandes inversiones de los sectores financiero y de servicios públicos (telefonía, electricidad, distribución de agua, etc.) lo cierto es que la inversión española en Iberoamérica cuenta ya con alguna tradición entre empresas de tamaño medio. A este grupo se ha dirigido una encuesta sobre las motivaciones internas de la empresa, la evaluación de sus posibilidades competitivas y sus expectativas en la región cuyos resultados se desea contrastar con otras opiniones autorizadas, como la suya.

A continuación se recogen un conjunto de resultados de dicha encuesta con la valoración asignada por los propios protagonistas de la inversión, y le rogamos que incorpore la suya en la casilla adjunta a cada uno de ellos.

Por favor evalúe la importancia que según usted tiene cada uno de los elementos, utilizando una escala del 1 al 5 de forma que cada una de las cifras significa una valoración de la importancia atribuida de menor a mayor:

- 1 es nada importante
- 2 algo importe
- 3 una importancia media
- 4 una gran importancia
- 5 una importancia extrema.

Con el fin de evitar interpretaciones diversas sobre los conceptos preguntados se añaden las definiciones empleadas en el análisis.

PARTE A

Evalúe del 1 (nada importante) al 5 (importancia extrema) la existencia de **ventajas de propiedad** de una empresa para tomar la decisión de invertir en América Latina.

Ventajas de propiedad: Proceden de la mayor habilidad de la empresa frente a la competencia para obtener mayor renta por la adquisición o creación de activos, bienes o servicios, por contar con:

1. Activos propios de la empresa (tecnología, experiencia, capacidad directiva de gestión, formación del personal).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Mayor capacidad financiera.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Niveles de competitividad de la empresa (eficiencia productiva, competitividad en precios y costes de producción).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Posición en el mercado (cuota de mercado, calidad de los productos e imagen).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Respuesta competitiva (proyección internacional, diversificación del producto, nuevos productos, conocimiento previo del mercado).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

PARTE B

Evalúe del 1 (nada importante) al 5 (importancia extrema) la existencia de **ventajas** que se pueden derivar de la **internalización** de los beneficios de realizar una inversión en América Latina.

Ventajas de internalización: Se refiere a los factores internos a la empresa que explican la inversión directa de las empresas como resultado de un proceso de sustitución de transacciones realizadas en el mercado por transacciones realizadas internamente en la empresa. Busca la mejora de la posición estratégica en los mercados internacionales disminuyendo los costes de las imperfecciones del mercado.

6. Posicionamiento estratégico, competencia en la región e imagen de la empresa en el mercado.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. Mejores condiciones de producción (reducción de costes, tecnología, diferenciación del producto, precios).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Aumentos de rentabilidad y beneficios y una mayor capacidad financiera.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

PARTE C

Evalúe del 1 (nada importante) al 5 (importancia extrema) la existencia de **ventajas de localización** en América Latina para una empresa española que toma la decisión de internacionalizarse.

Ventajas de localización: Se refiere a los factores que determinan la decisión de localización de la empresa, es decir, que pueden ayudar a explicar la decisión de las empresas españolas de invertir en Latinoamérica.

Positivos:

9. Acceso a materias primas.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. Coste y calidad de la mano de obra.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

11. Calidad de la infraestructura.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

12. Protección (apertura) exterior e incentivos (Incentivos de los gobiernos locales, procesos de privatizaciones y regulación de la IED).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. Tamaño del mercado (Producir para el mercado local, tamaño del mercado local, Potencial del crecimiento local).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

14. Otros: estabilidad macroeconómica, política, etc.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Negativos

15. Distancia geográfica.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

16. Inestabilidad económica, política y jurídica en las economías latinoamericanas.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

17. Riesgo cambiario.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

18. Otros: corrupción, inseguridad ciudadana, etc.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

PARTE D

Evalúe del 1 (nada importante) al 5 (importancia extrema) la importancia de distintos elementos ligados al **contexto europeo y español** que pueden ser decisivos a la hora tomar la decisión de invertir en América Latina.

19. Competencia en los mercados europeos y en concreto en el español.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

20. Condiciones macroeconómicas.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

21. Situación del mercado (disminución de cuota y saturación mercado).

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

22. Apoyo público a la internacionalización.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

23. Disponibilidad de apoyos financieros.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

24. Disponibilidad de recursos humanos y de personal para la gerencia.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

25. Información sobre los distintos aspectos de la inversión en el exterior.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

26. El apoyo público y diplomático.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

"La encuesta es anónima, toda la información que incluyan es confidencial, será utilizada con fines de investigación exclusivamente y en los resultados agregados finales no se mencionaran nombres de las instituciones participantes."

ANEXO II

CARACTERÍSTICAS DE LA ENCUESTA REALIZADA AL SECTOR EMPRESARIAL.

FRECUENCIAS DEL BLOQUE 1: CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

Pregunta 1: Tamaño de la empresa.

Tabla de frecuencia empleo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 10 empleados	2	6,9	6,9	6,9
	De 11 a 50 empleados	2	6,9	6,9	13,8
	De 51 a 100 empleados	1	3,4	3,4	17,2
	De 101 a 250 empleados	7	24,1	24,1	41,4
	De 251 a 500 empleados	1	3,4	3,4	44,8
	Más de 500 empleados	16	55,2	55,2	100,0
	Total	29	100,0	100,0	
Total		29	100,0		

Pregunta 2.2: Composición del órgano de gestión.

Tabla de frecuencia gestion

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	50% españoles	25	86,2	92,6	92,6
	50% europeos	2	6,9	7,4	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

Pregunta 4: Esfuerzo innovador.

Tabla de frecuencia I+D

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hasta el 0,99%	11	37,9	40,7	40,7
	Entre el 1% y el 1,99%	6	20,7	22,2	63,0
	Entre el 2% y el 4,99%	5	17,2	18,5	81,5
	Entre el 5% y el 10%	4	13,8	14,8	96,3
	Más del 10%	1	3,4	3,7	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

Pregunta 5: Origen de la tecnología.

Tabla de frecuencia Origen tecnología

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	nacional	18	62,1	66,7	66,7
	comunitario	7	24,1	25,9	92,6
	extracomunitario	2	6,9	7,4	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

FRECUENCIAS DEL BLOQUE 2: CARACTERÍSTICAS DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EN IBEROAMÉRICA.

Pregunta 7: Tipo de inversión realizada

Tabla de frecuencia inversión en el mismo sector

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	26	89,7	96,3	96,3
	no	1	3,4	3,7	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia inversion en sectores complementarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	4	13,8	14,8	14,8
	no	23	79,3	85,2	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia inversiones en sectores distintos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	no	27	93,1	100,0	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

Pregunta 9: Tipo de inversión realizada.

Tabla de frecuencia Tipo de inversión: Producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	20	69,0	100,0	100,0
	Total	20	69,0	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	9	31,0		
	Total	9	31,0		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia ENSAMBLA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	14	48,3	100,0	100,0
	Total	14	48,3	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	15	51,7		
	Total	15	51,7		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia APOYO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	10	34,5	100,0	100,0
	Total	10	34,5	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	19	65,5		
	Total	19	65,5		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia MATRIZ

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	4	13,8	100,0	100,0
	Total	4	13,8	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	25	86,2		
	Total	25	86,2		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia CLIENTEL

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	10	34,5	100,0	100,0
	Total	10	34,5	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	19	65,5		
	Total	19	65,5		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia COMPONEN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	1	3,4	100,0	100,0
	Total	1	3,4	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	28	96,6		
	Total	28	96,6		
Total		29	100,0		

ANEXO ESTADÍSTICO III.

Se especifica el número de la pregunta, el nombre de la variable, la especificación de la variable y sus correspondientes etiquetas con la tabulación realizada, diferenciando el tipo de encuesta y si son variables originales o de nueva creación.

VARIABLES DE LAS ENCUESTAS DE TIPO A Y TIPO B.

ENCUESTA TIPO A:

VARIABLES ORIGINALES:

BLOQUE 1

Pregunta 1:

EMPLEO: Número de empleados

- 1: de 1 a 10 empleados
- 2: de 11 a 50 empleados
- 3: de 51 a 100 empleados
- 4: de 101 a 250 empleados
- 5: de 251 a 500 empleados
- 6: más de 501 empleados

Pregunta 2.2:

KSOCIAL 1: Porcentaje de capital social español. (pregunta abierta)

KSOCILA 2: Porcentaje de capital social comunitario. (pregunta abierta)

KSOCIAL 3: Porcentaje de capital social extracomunitario. (pregunta abierta)

Pregunta 2.2:

GESTION: Composición del órgano de gestión.

- 1: más de 50% de los miembros son españoles
- 2: más del 50% de los miembros son de otras nacionalidades de la UE
- 3: más del 50% de los miembros son de nacionalidades extracomunitarias.

Pregunta 3:

VNACI96: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado nacional en 1996. (pregunta abierta)

VNACI97: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado nacional en 1997. (pregunta abierta)

VNACI98: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado nacional en 1998. (pregunta abierta)

VNACI99: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado nacional en 1999. (pregunta abierta)

VIBE96: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado iberoamericano en 1996. (pregunta abierta)

VIBE97: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado iberoamericano en 1997. (pregunta abierta)

VIBE98: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado iberoamericano en 1998. (pregunta abierta)

VIBE99: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mercado iberoamericano en 1999. (pregunta abierta)

VMUNDO96: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mundo en 1996. (pregunta abierta)

VMUNDO97: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mundo en 1997. (pregunta abierta)
VMUNDO98: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mundo en 1998. (pregunta abierta)
VMUNDO99: Volumen de facturación en millones de pesetas en el mundo en 1999. (pregunta abierta)

Pregunta 4:

ID: Porcentaje de facturación destinada a la investigación y el desarrollo.

- 1: hasta el 0,99%
- 2: entre el 1% y el 1,99%
- 3: entre el 2% y el 4,99%
- 4: entre el 5% y el 10%
- 5: más del 10%

Pregunta 5:

TECNO: Nacionalidad de la tecnología utilizada.

- 1: mayoritariamente nacional.
- 2: mayoritariamente comunitaria.
- 3: mayoritariamente extracomunitaria.

BLOQUE 2:

Pregunta 6:

PAÍS1: País 1 en el que realiza inversión.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PAÍS196: Inversión realizada en el país 1 en 1996 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS197: Inversión realizada en el país 1 en 1997 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS198: Inversión realizada en el país 1 en 1998 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS199: Inversión realizada en el país 1 en 1999 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS2: País 2 en el que realiza inversión.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PAÍS296: Inversión realizada en el país 2 en 1996 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS297: Inversión realizada en el país 2 en 1997 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS298: Inversión realizada en el país 2 en 1998 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS299: Inversión realizada en el país 2 en 1999 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS3: País 3 en el que realiza inversión.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PAÍS396: Inversión realizada en el país 3 en 1996 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS397: Inversión realizada en el país 3 en 1997 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS398: Inversión realizada en el país 3 en 1998 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

PAÍS399: Inversión realizada en el país 3 en 1999 en millones de pesetas. (pregunta abierta).

Pregunta 7:

TIPOIED1: Inversión realizada en el mismo sector.

1: sí

2: no

TIPOIED2: Inversión realizada en sectores complementarios.

1: sí

2: no

TIPOIED3: Inversión en otros sectores complementarios.

1: sí

2: no

Pregunta 8:

XPAÍS1: País 1 al que exportaba antes de invertir.

1: Argentina

2: Brasil

3: Chile

4: Perú

5: Colombia

6: México

7: Cuba

8: Guatemala

9: Panamá

10: República Dominicana

11: Venezuela

12: Ecuador

13: Uruguay

XPAÍS1C: Tipo de exportación (regular, esporádica o no exportaba) en el país 1.

1: exportación regular

2: exportación esporádica

3: no exportaba

XPAÍS2: País 2 al que exportaba antes de invertir.

1: Argentina

2: Brasil

3: Chile

4: Perú

5: Colombia

6: México

7: Cuba

8: Guatemala

9: Panamá

10: República Dominicana

11: Venezuela

12: Ecuador

13: Uruguay

XPAÍS2C: Tipo de exportación (regular, esporádica o no exportaba) en el país 1.

1: exportación regular

2: exportación esporádica

3: no exportaba

XPAÍS3: País 2 al que exportaba antes de invertir.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

XPAÍS3C: Tipo de exportación (regular, esporádica o no exportaba) en el país 1.

- 1: exportación regular
- 2: exportación esporádica
- 3: no exportaba

Pregunta 9.

IPAÍS1: País 1 en el que realiza inversiones.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

IPAÍS11: Inversión en producción en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS12: Inversión en ensamblaje en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS13: Inversión en centros de apoyo y distribución en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS14: Inversión en servicios para la matriz en España en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS15: Inversión en servicios al cliente local en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS16: Inversión en producción de componentes para integrar al producto final en España en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS17: Otra inversión en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS2: País 2 en el que realiza inversiones.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

IPAÍS21: Inversión en producción en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS22: Inversión en ensamblaje en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS23: Inversión en centros de apoyo y distribución en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS24: Inversión en servicios para la matriz en España en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS25: Inversión en servicios al cliente local en el país 2.

IPAÍS26: Inversión en producción de componentes para integrar al producto final en España en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS27: Otra inversión en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS3: País 3 en el que realiza inversiones.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

IPAÍS31: Inversión en producción en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS32: Inversión en ensamblaje en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS33: Inversión en centros de apoyo y distribución en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS34: Inversión en servicios para la matriz en España en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

IPAÍS35: Inversión en servicios al cliente local en el país 3.

1: sí

2: no

IPAÍS36: Inversión en producción de componentes para integrar al producto final en España en el país 3.

1: sí

2: no

IPAÍS37: Otra inversión en el país 3.

1: sí

2: no

BLOQUE 3

Pregunta 10:

LOCAP1: País 1 en el que inciden determinados factores de localización.

1: Argentina

2: Brasil

3: Chile

4: Perú

5: Colombia

6: México

7: Cuba

8: Guatemala

9: Panamá

10: República Dominicana

11: Venezuela

12: Ecuador

13: Uruguay

LOCAP11: Aumentar la eficiencia productiva en el país 1.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

LOCAP12: Acceso a materias primas en el país 1.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

LOCAP13: Disponibilidad de mano de obra en el país 1.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

LOCAP14: Calidad de la mano de obra en el país 1.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

LOCAP15: Calidad de la infraestructura en el país 1.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

- LOCAP16: Incentivos al gobierno local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP17: Mantener o ampliar su cuota de mercado en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP18: Exportar a España desde allí en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP19: Producir para el mercado local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP110: Como respuesta a estrategias similares llevadas a cabo por sus principales competidores en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP111: Lograr mayor control sobre los canales de distribución en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP112: Presencia de proveedores y clientes españoles en el mercado local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP113: Presencia de empresas financieras españolas en el mercado local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP114: Desarrollo de nuevos productos para el mercado local o mundial en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

- LOCAP115: Idioma y cultura en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP116: Tamaño del mercado local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP117: Potencial de crecimiento local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP118: Procesos de privatización en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP119: Regulación de IED en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP120: Estabilidad política en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP121: Otros factores en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP2: País 2 en el que inciden determinados factores de localización.
- 1: Argentina
 - 2: Brasil
 - 3: Chile
 - 4: Perú
 - 5: Colombia
 - 6: México
 - 7: Cuba
 - 8: Guatemala
 - 9: Panamá
 - 10: República Dominicana
 - 11: Venezuela
 - 12: Ecuador
 - 13: Uruguay

- LOCAP21: Aumentar la eficiencia productiva en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP22: Acceso a materias primas en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP23: Disponibilidad de mano de obra en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP24: Calidad de la mano de obra en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP25: Calidad de la infraestructura en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP26: Incentivos al gobierno local en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP27: Mantener o ampliar su cuota de mercado en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP28: Exportar a España desde allí en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP29: Producir para el mercado local en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

LOCAP210: Como respuesta a estrategias similares llevadas a cabo por sus principales competidores en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP211: Lograr mayor control sobre los canales de distribución en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP212: Presencia de proveedores y clientes españoles en el mercado local en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP213: Presencia de empresas financieras españolas en el mercado local en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP214: Desarrollo de nuevos productos para el mercado local o mundial en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP215: Idioma y cultura en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP216: Tamaño del mercado local en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP217: Potencial de crecimiento local en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP218: Procesos de privatización en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP219: Regulación de IED en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP220: Estabilidad política en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP221: Otros factores en el país 2.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP3: País 3 en el que inciden determinados factores de localización.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

LOCAP31: Aumentar la eficiencia productiva en el país 3.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP32: Acceso a materias primas en el país 3.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP33: Disponibilidad de mano de obra en el país 3.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCAP34: Calidad de la mano de obra en el país 3.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

- LOCAP35: Calidad de la infraestructura en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP36: Incentivos al gobierno local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP37: Mantener o ampliar su cuota de mercado en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP38: Exportar a España desde allí en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP39: Producir para el mercado local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP310: Como respuesta a estrategias similares llevadas a cabo por sus principales competidores en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP311: Lograr mayor control sobre los canales de distribución en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP312: Presencia de proveedores y clientes españoles en el mercado local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP313: Presencia de empresas financieras españolas en el mercado local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

- LOCAP314: Desarrollo de nuevos productos para el mercado local o mundial en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP315: Idioma y cultura en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP316: Tamaño del mercado local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP317: Potencial de crecimiento local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP318: Procesos de privatización en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP319: Regulación de IED en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP320: Estabilidad política en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- LOCAP321: Otros factores en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

Pregunta 11:

OBTAP1: País 1 para el que existen obstáculos a la inversión.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México
- 7: Cuba
- 8: Guatemala
- 9: Panamá
- 10: República Dominicana
- 11: Venezuela
- 12: Ecuador
- 13: Uruguay

OBTAP11: Distancia geográfica para el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP12: Inestabilidad política en el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP13: Inestabilidad social en el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP14: Riesgo cambiario del país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP15: Inestabilidad económica en el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP16: Inestabilidad jurídica en el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBTAP17: Falta de mano de obra calificada en el país 1.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

- OBTAP18: Prácticas de corrupción en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP19: Nivel de competencia en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP110: Capacidad financiera insuficiente en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP111: Infraestructura inadecuada en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP112: Regulación del mercado local en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP113: Rechazo hacia lo español en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP114: Otros obstáculos en el país 1.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP2: País 2 para el que existen obstáculos a la inversión.
- 1: Argentina
 - 2: Brasil
 - 3: Chile
 - 4: Perú
 - 5: Colombia
 - 6: México
 - 7: Cuba
 - 8: Guatemala
 - 9: Panamá
 - 10: República Dominicana
 - 11: Venezuela
 - 12: Ecuador
 - 13: Uruguay

- OBTAP21: Distancia geográfica para el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP22: Inestabilidad política en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP23: Inestabilidad social en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP24: Riesgo cambiario del país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP25: Inestabilidad económica en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP26: Inestabilidad jurídica en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP27: Falta de mano de obra calificada en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP28: Prácticas de corrupción en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP29: Nivel de competencia en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta
- OBTAP210: Capacidad financiera insuficiente en el país 2.
1: importancia muy baja
2: importancia baja
3: importancia media
4: importancia alta
5: importancia muy alta

- OBTAP211: Infraestructura inadecuada en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP212: Regulación del mercado local en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP213: Rechazo hacia lo español en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP214: Otros obstáculos en el país 2.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP3: País 3 para el que existen obstáculos a la inversión.
- 1: Argentina
 - 2: Brasil
 - 3: Chile
 - 4: Perú
 - 5: Colombia
 - 6: México
 - 7: Cuba
 - 8: Guatemala
 - 9: Panamá
 - 10: República Dominicana
 - 11: Venezuela
 - 12: Ecuador
 - 13: Uruguay
- OBTAP31: Distancia geográfica para el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP32: Inestabilidad política en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP33: Inestabilidad social en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

- OBTAP34: Riesgo cambiario del país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP35: Inestabilidad económica en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP36: Inestabilidad jurídica en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP37: Falta de mano de obra cualificada en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP38: Prácticas de corrupción en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP39: Nivel de competencia en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP310: Capacidad financiera insuficiente en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP311: Infraestructura inadecuada en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP312: Regulación del mercado local en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- OBTAP313: Rechazo hacia lo español en el país 3.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

OBTAP314: Otros obstáculos en el país 3.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

Pregunta 12:

FACTOR 1: Aumento de la competencia en Europa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 2: Condiciones macroeconómicas españolas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 3: Disminución de la cuota de mercado en España.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 4: Saturación del mercado español y europeo.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 5: Incertidumbre económica mundial.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 6: Apoyo público a la internacionalización de la empresa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACTOR 7: Otros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

Pregunta 13:

OBSTACUL1: Escasez de recursos financieros para la IED.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTACUL2: Escasez de recursos humanos disponibles para desplazar.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTACUL3: Falta de equipo gerencial interno a la empresa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTACUL4: Falta de información sobre las fuentes de financiación existentes.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTACUL5: Falta de apoyo público/diplomático.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTACUL6: Otros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

Pregunta 14:

INST1: COFIDES

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST2: CESCE

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST3: MIGA

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST4: ICEX

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST5: ICO

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST6: Ventajas fiscales en la normativa española.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST7: Instrumentos o instituciones comunitarias (BEI, FEI, etc.)

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INST8: Instituciones financieras internacionales (CFI, BID, etc.)

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

Pregunta 15:

FORTA1: Calidad de los productos o servicios.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FORTA2: Tecnología utilizada.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FORTA3: Capacidad directiva de gestión.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FORTA4: Experiencia y habilidades acumuladas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FORTA5: Nivel de formación del personal.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

- FORTA6: Capacidad financiera del personal.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA7: Proyección internacional.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA8: Precios.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA9: Imagen.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA10: Coste de producción.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA11: diversificación del producto.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA12: Conocimiento previo del mercado.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta
- FORTA13: Otros.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

Pregunta 16:

- VENTAJA1: Mejor tecnología.
- 1: importancia muy baja
 - 2: importancia baja
 - 3: importancia media
 - 4: importancia alta
 - 5: importancia muy alta

VENTAJA2: Menores costes de producción.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA3: Precios más competitivos.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA4: Mayor diversificación de producto.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA5: Mayor competitividad internacional.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA6: Mayor capacidad financiera.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA7: Mayores beneficios.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA8: Mejora de la imagen en el mercado.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA9: Posicionamiento estratégico en el mercado.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VENTAJA10: Otros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

BLOQUE 4:

Pregunta 17:

PERSPP1: País 1 para el cual existen perspectivas en el periodo 2000-2005.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PERSPP11: Reinvertir en los establecimientos existentes en el país1.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP12: Realizar nuevas inversiones en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP13: Realizar desinversiones en el país 1.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP14: Ninguna modificación en la situación actual del país 1.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP: País 2 para el cual existen perspectivas en el periodo 2000-2005.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PERSPP21: Reinvertir en los establecimientos existentes en el país2.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP22: Realizar nuevas inversiones en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP23: Realizar desinversiones en el país 2.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP24: Ninguna modificación en la situación actual del país 2.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP3: País 3 para el cual existen perspectivas en el periodo 2000-2005.

- 1: Argentina
- 2: Brasil
- 3: Chile
- 4: Perú
- 5: Colombia
- 6: México

PERSPP31: Reinvertir en los establecimientos existentes en el país3.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP32: Realizar nuevas inversiones en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP33: Realizar desinversiones en el país 3.

- 1: sí
- 2: no

PERSPP34: Ninguna modificación en la situación actual del país 3.

1: sí

2: no

Pregunta 18:

FACT2001: Mantener o ampliar la cuota de mercado.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2002: Lograr un mayor control sobre los canales de distribución.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2003: como respuesta a estrategias parecidas llevadas a cabo por sus principales competidores.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2004: Potencial de crecimiento local.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2005: Estabilidad política.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2006: Calidad de mano de obra.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2007: Menores costes de producción.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2008: Incentivos del gobierno local.

1: importancia muy baja

2: importancia baja

3: importancia media

4: importancia alta

5: importancia muy alta

FACT2009: Calidad de la infraestructura.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACT20010: Acceso a materias primas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACT20011: Procesos de privatización.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACT20012: Saturación del mercado español.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

FACT20013: Otros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

Pregunta 19:

OBSTA2001: Inestabilidad política y social.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2002: Riesgo cambiario.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2003: Inestabilidad económica.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2004: Inestabilidad jurídica.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2005: Nivel de competencia en la región.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2006: Capacidad empresarial insuficiente.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2007: Infraestructura inadecuada.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2008: Capacidad financiera insuficiente.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA2009: Regulación del mercado local.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA20010: Rechazo a lo español.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

OBSTA20011: Otros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

VARIABLES DE NUEVA CREACIÓN:

TAMAÑO: Recodificada a partir de EMPLEO. Variable de segmentación para ver la inversión según el tamaño de la empresa.

- 1: menos de 500 empleados
- 2: más de 500 empleados

NACIONAL: Recodificación a partir de KSOCIAL1.

- 1: menos del 30% de capital español
- 2: entre el 30% y el 60% de capital español
- 3: más del 61% de capital español

IEDARG: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en Argentina. Variable de segmentación para ver la inversión según país de destino: Argentina.

- 1: invierte en Argentina
- 2: no invierte en Argentina

IEDBRASI: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en Brasil. Variable de segmentación para ver la inversión según país de destino: Brasil.

1: invierte en Brasil

2: no invierte en Brasil

IEDCHILE: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en Chile.

1: invierte en Chile

2: no invierte en Chile

IEDPERU: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en Perú.

1: invierte en Perú

2: no invierte en Perú

IEDCOLOM: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en Colombia.

1: invierte en Colombia

2: no invierte en Colombia

IEDMX: Creación a partir de la variable IPAIS1 para empresas con algún tipo de inversión en México. Variable de segmentación para ver la inversión según país de destino: México.

1: invierte en México

2: no invierte en México

PRODUC: Creación a partir de IPAIS11, IPAIS12 Y IPAIS16. Variable de segmentación para ver la inversión según tipo de inversión: productiva.

1: sí realiza inversión productiva

2: no realiza inversión productiva

SERV: Creación a partir de IPAIS13, IPAIS14 Y IPAIS15. Variable de segmentación para ver la inversión según tipo de inversión: en servicios.

1: sí realiza inversión en servicios

2: no realiza inversión en servicios

LOCAARG: Creación a partir de la variable LOCAP1. Variable de segmentación para ver los factores que afectan a la inversión (pregunta 10) en Argentina.

1: invierte en Argentina

2: no invierte en Argentina

LOCABRAS: Creación a partir de la variable LOCAP1.

1: invierte en Brasil

2: no invierte en Brasil

LOCACHIL: Creación a partir de la variable LOCAP1.

1: invierte en Chile

2: no invierte en Chile

LOCAPERU: Creación a partir de la variable LOCAP1.

1: invierte en Perú

2: no invierte en Perú

LOCACOLO: Creación a partir de la variable LOCAP1.

1: invierte en Colombia

2: no invierte en Colombia

LOCAMX: Creación a partir de la variable LOCAP1. Variable de segmentación para ver los factores que afectan a la inversión (pregunta 10) en México.

1: invierte en México

2: no invierte en México

OBSTARG: Creación a partir de la variable OBSTAP1. Variable de segmentación para ver los obstáculos a los que se enfrenta la inversión (pregunta 11) en Argentina.

1: invierte en Argentina

2: no invierte en Argentina

OBSTBRAS: Creación a partir de la variable OBSTAP1. Variable de segmentación para ver los obstáculos a los que se enfrenta la inversión (pregunta 11) en Brasil.

1: invierte en Brasil

2: no invierte en Brasil

OBSTCHIL: Creación a partir de la variable OBSTAP1.

1: invierte en Chile

2: no invierte en Chile

OBSTPERU: Creación a partir de la variable OBSTAP1.

- 1: invierte en Perú
- 2: no invierte en Perú

OBSTCOLO: Creación a partir de la variable OBSTAP1.

- 1: invierte en Colombia
- 2: no invierte en Colombia

OBSTMX: Creación a partir de la variable OBSTAP1. Variable de segmentación para ver los obstáculos a los que se enfrenta la inversión (pregunta 11) en México.

- 1: invierte en México
- 2: no invierte en México

SECTOR: Sector económico en el que desarrolla su actividad principal.

- 5: servicios
- 6: manufacturas
- 8: otros sectores

ENCUESTA TIPO B:

VARIABLES ORIGINALES:

BLOQUE A:

PROPI1: Activos propios de la empresa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

PROPI2: Mayor capacidad financiera.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

PROPI3: Niveles de competitividad de la empresa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

PROPI4: Posición en el mercado.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

PROPI5: Respuesta competitiva.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

BLOQUE B:

INTER1: Posicionamiento estratégico en el mercado, competencia en la región e imagen de la empresa.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INTER2: Mejores condiciones de producción.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

INTER3: Aumentos de rentabilidad y beneficios y una mayor capacidad financiera.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

BLOQUE C:

LOCA1: Acceso a materias primas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA2: Coste y calidad de la mano de obra.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA3: Calidad de la infraestructura.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA4: Protección exterior e incentivos.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA5: Tamaño del mercado.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA6: Otros factores positivos como estabilidad macroeconómica, política, etc.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA7: Distancia geográfica.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA8: Inestabilidad económica, política y jurídica de las economías latinoamericanas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA9: Riesgo cambiario.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

LOCA10: Otros elementos negativos: corrupción, inseguridad ciudadana, etc.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

PARTE D:

ESP1: Competencia en los mercados europeos.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

ESP2: Condiciones macroeconómicas.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

ESP3: Situación del mercado.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

ESP4: Apoyo público a la internacionalización.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

ESP5: Disponibilidad de recursos financieros.

- 1: importancia muy baja
- 2: importancia baja
- 3: importancia media
- 4: importancia alta
- 5: importancia muy alta

ANEXO ESTADÍSTICO IV.1.

ENCUESTA TIPO A. MODELO GENERAL

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	22	7	2,0000	1,00
acceso materias primas	24	5	1,0000	1,00
mano de obra barata	22	7	2,0000	1,00
calidad mano de obra	22	7	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructra	22	7	2,0000	1,00
incentivos gobierno local	22	7	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado base exportadora hacia España	27	2	4,0000	4,00 ^a
Producir para el mercado local	24	5	1,0000	1,00
respuesta a estrategias similares	25	4	4,0000	4,00
control sobre los canales de distribución	25	4	3,0000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	26	3	2,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	24	5	2,5000	1,00
desarrollo nuevos productos	24	5	2,0000	1,00
idioma y cultura	22	7	3,0000	1,00 ^a
tamaño del mercado local	24	5	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	25	4	4,0000	4,00
procesos de privatización	26	3	4,0000	4,00 ^a
regulación IED	23	6	2,0000	1,00
estabilidad política	21	8	2,0000	1,00
otros factores de localizacion	22	7	3,0000	3,00
	5	24	5,0000	5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	25	4	3,0000	3,00
inestabilidad política	24	5	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	24	5	3,0000	3,00
riesgo cambiario	26	3	4,0000	4,00
inestabilidad económica	25	4	3,0000	3,00 ^a
inestabilidad jurídica	26	3	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	24	5	3,0000	4,00
corrupción	26	3	3,0000	4,00
competencia en la región	24	5	3,0000	2,00 ^a
capacidad financiera local	26	3	3,0000	2,00
insuficiente infraestructura inadecuada	27	2	3,0000	3,00
regulación mercado local	24	5	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	24	5	2,0000	1,00
otros	1	28		2,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	24	5	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	25	4	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	24	5	3,0000	3,00
falta información financiación	23	6	2,0000	1,00
falta apoyo público	24	5	3,0000	3,00
otros	1	28		4,00

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	27	2	4,0000	4,00
tecnología	27	2	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	27	2	4,0000	4,00
experiencia	26	3	4,0000	4,00
nivel de formación	27	2	4,0000	4,00
capacidad financiera	27	2	3,0000	3,00
proyección internacional	27	2	4,0000	4,00
precios	26	3	3,0000	3,00
imagen	26	3	4,0000	4,00
costes de producción	27	2	3,0000	3,00
diversificación productos	26	3	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	26	3	4,0000	4,00
otros	3	26	4,0000	4,00

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	26	3	2,5000	2,00
menores costes de producción	26	3	3,0000	3,00
precios mas competitivos	24	5	3,0000	3,00
diversificación de producto	23	6	3,0000	4,00
mayor competitividad internacional	25	4	4,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	25	4	3,0000	3,00
mayores beneficios	26	3	3,5000	4,00
mejor imagen en el mercado	26	3	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	28	1	4,0000	4,00 ^a
otros	2	27	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos				
	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	21	8	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	21	8	3,0000	3,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	22	7	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	22	7	4,0000	4,00
estabilidad politica	20	9	3,0000	3,00 ^a
calidad mano de obra	20	9	3,0000	3,00
menores costes de produccion	20	9	3,0000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	20	9	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructuras	20	9	2,5000	2,00 ^a
acceso materias primas	21	8	2,0000	2,00
procesos de privatización	18	11	2,0000	1,00
saturation mercado español	18	11	3,0000	3,00
otros	2	27		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	22	7	3,0000	4,00
riesgo cambiario	23	6	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	23	6	3,0000	4,00
inestabilidad jurídica	21	8	3,0000	3,00
nivel competencia region	22	7	3,0000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	20	9	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	20	9	2,5000	2,00
infraestructura inadecuada	21	8	3,0000	2,00 ^a
regulacion mercado local	20	9	3,0000	3,00
rechazo a lo español	20	9	1,0000	1,00
otros	0	29		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

ANEXO ESTADÍSTICO IV. 2.1.

PYMES

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	10	3	1,0000	1,00
acceso materias primas	11	2	1,0000	1,00
mano de obra barata	10	3	1,0000	1,00
calidad mano de obra	10	3	1,5000	1,00
calidad infraestructra	10	3	1,0000	1,00
incentivos gobierno local	10	3	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	13	0	5,0000	5,00
base exportadora hacia España	11	2	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	11	2	4,0000	5,00
respuesta a estrategias similares	12	1	2,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	11	2	2,0000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	11	2	3,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	10	3	1,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	10	3	2,5000	1,00
idioma y cultura	10	3	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	10	3	4,0000	5,00
potencial crecimiento local	11	2	5,0000	5,00
procesos de privatización	10	3	1,5000	1,00
regulación IED	9	4	1,0000	1,00
estabilidad política	10	3	2,5000	3,00
otros factores de localización	1	12		1,00

a. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	11	2	4,0000	4,00
inestabilidad política	10	3	2,5000	2,00
inestabilidad social	10	3	2,5000	3,00
riesgo cambiario	12	1	3,5000	3,00
inestabilidad económica	11	2	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	12	1	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	10	3	4,0000	4,00
corrupción	12	1	4,0000	4,00
competencia en la región	11	2	3,0000	2,00 ^a
capacidad financiera local	12	1	3,0000	3,00 ^a
insuficiente infraestructura inadecuada	12	1	3,0000	2,00 ^a
regulación mercado local	10	3	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	10	3	2,0000	1,00 ^a
otros	1	12		2,00

- a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.
- b. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	11	2	3,0000	4,00
escasez recursos humanos	11	2	4,0000	4,00
falta equipo gerencial	11	2	4,0000	4,00
falta información financiación	10	3	3,0000	3,00
falta apoyo público	11	2	3,0000	3,00
otros	0	13		

a. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	13	0	4,0000	4,00
tecnología	12	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	13	0	4,0000	4,00
experiencia	12	1	4,0000	4,00
nivel de formación	12	1	3,5000	3,00 ^a
capacidad financiera	12	1	3,0000	3,00
proyección internacional	12	1	4,0000	4,00
precios	12	1	3,0000	2,00 ^a
imagen	12	1	3,5000	4,00
costes de producción	13	0	4,0000	4,00
diversificación productos	12	1	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	12	1	3,5000	4,00
otros	1	12		4,00

- a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.
- b. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	12	1	2,5000	2,00
menores costes de producción	13	0	3,0000	4,00
precios mas competitivos	12	1	3,0000	2,00 ^a
diversificación de producto	11	2	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	12	1	3,5000	4,00
mayor capacidad financiera	12	1	3,0000	4,00
mayores beneficios	12	1	3,0000	3,00
mejor imagen en el mercado	12	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	13	0	4,0000	4,00
otros	0	13		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	9	4	4,0000	5,00
mayor control canales de distribucion	9	4	3,0000	4,00
respuesta a estrategias de competidores	10	3	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	10	3	4,0000	4,00
estabilidad política	9	4	3,0000	3,00
calidad mano de obra	9	4	3,0000	3,00
menores costes de produccion	10	3	3,0000	4,00
incentivos gobierno local	10	3	2,0000	2,00 ^a
calidad infraestructuras	9	4	2,0000	2,00
acceso materias primas	10	3	2,0000	2,00
procesos de privatización	9	4	2,0000	2,00 ^a
saturacion mercado español	9	4	4,0000	5,00
otros	1	12		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	9	4	3,0000	3,00
riesgo cambiario	11	2	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	10	3	3,5000	3,00 ^a
inestabilidad jurídica	9	4	3,0000	3,00
nivel competencia region	10	3	3,0000	2,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	9	4	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	9	4	3,0000	2,00
infraestructura inadecuada	9	4	3,0000	2,00
regulacion mercado local	9	4	3,0000	3,00
rechazo a lo español	9	4	1,0000	1,00
otros	0	13		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = 500 empleados o menos

ANEXO ESTADÍSTICO IV. 2.2.

GRANDES EMPRESAS

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	12	4	3,0000	3,00
acceso materias primas	13	3	2,0000	1,00
mano de obra barata	12	4	3,0000	3,00
calidad mano de obra	12	4	2,0000	2,00
calidad infraestructura	12	4	3,0000	3,00
incentivos gobierno local	12	4	2,0000	1,00 ^a
mantener cuota de mercado base exportadora hacia España	14	2	4,0000	4,00
Producir para el mercado local	13	3	1,0000	1,00
respuesta a estrategias similares	14	2	4,0000	4,00
control sobre los canales de distribución	13	3	3,0000	1,00 ^a
Presencia de proveedores españoles en mercado local	15	1	2,0000	1,00 ^a
presencia empresas financieras espolas en mercado local	13	3	2,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	14	2	2,5000	1,00 ^a
idioma y cultura	12	4	3,0000	2,00 ^a
tamaño del mercado local	14	2	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	15	1	4,0000	4,00
procesos de privatización	13	3	3,0000	1,00
regulación IED	12	4	2,5000	1,00 ^a
estabilidad política	12	4	3,0000	3,00
otros factores de localización	4	12	5,0000	5,00

^a Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

^b tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	14	2	3,0000	3,00
inestabilidad política	14	2	3,0000	3,00
inestabilidad social	14	2	3,0000	3,00
riesgo cambiario	14	2	4,0000	4,00
inestabilidad económica	14	2	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	14	2	3,0000	2,00 ^a
falta de mano de obra cualificada	14	2	2,0000	1,00 ^a
corrupción	14	2	3,0000	3,00
competencia en la región	13	3	3,0000	3,00
capacidad financiera local	14	2	2,0000	2,00
insuficiente infraestructura inadecuada	15	1	3,0000	3,00
regulación mercado local	14	2	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	14	2	1,5000	1,00
otros	0	16		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	13	3	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	14	2	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	13	3	3,0000	3,00
falta información financiación	13	3	1,0000	1,00
falta apoyo público	13	3	2,0000	1,00 ^a
otros	1	15		4,00

- a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.
- b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	14	2	4,0000	4,00
tecnología	15	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	14	2	4,0000	4,00
experiencia	14	2	4,0000	4,00
nivel de formación	15	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	15	1	4,0000	3,00 ^a
proyección internacional	15	1	5,0000	5,00
precios	14	2	3,0000	3,00
imagen	14	2	4,0000	4,00
costes de producción	14	2	3,0000	3,00
diversificación productos	14	2	3,5000	4,00
conocimiento previo del mercado	14	2	4,0000	4,00
otros	2	14	4,5000	4,00 ^a

- a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.
- b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	14	2	2,5000	3,00
menores costes de producción	13	3	3,0000	3,00
precios mas competitivos	12	4	3,0000	3,00
diversificación de producto	12	4	3,0000	2,00 ^a
mayor competitividad internacional	13	3	4,0000	3,00
mayor capacidad financiera	13	3	3,0000	3,00
mayores beneficios	14	2	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	14	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	15	1	5,0000	5,00
otros	2	14	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	12	4	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	12	4	3,0000	3,00
respuesta a estrategias de competidores	12	4	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	12	4	4,0000	4,00
estabilidad politica	11	5	4,0000	4,00
calidad mano de obra	11	5	2,0000	2,00
menores costes de produccion	10	6	2,5000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	10	6	2,0000	1,00
calidad infraestructuras	11	5	3,0000	3,00
acceso materias primas	11	5	3,0000	2,00 ^a
procesos de privatización	9	7	2,0000	1,00
saturacion mercado español	9	7	3,0000	3,00
otros	1	15		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	13	3	3,0000	4,00
riesgo cambiario	12	4	3,5000	3,00 ^a
inestabilidad económica	13	3	3,0000	4,00
inestabilidad jurídica	12	4	3,0000	2,00 ^a
nivel competencia region	12	4	3,0000	2,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	11	5	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	11	5	2,0000	2,00 ^a
infraestructura inadecuada	12	4	3,0000	3,00
regulacion mercado local	11	5	3,0000	3,00
rechazo a lo español	11	5	1,0000	1,00
otros	0	16		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. tamaño de la empresa (trabajadores) = Más de 500 empleados

ANEXO ESTADÍSTICO IV.3.1.

ARGENTINA

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	6	4	2,0000	1,00
acceso materias primas	7	3	1,0000	1,00
mano de obra barata	6	4	1,0000	1,00
calidad mano de obra	6	4	1,5000	1,00
calidad infraestructra	6	4	2,5000	1,00 ^a
incentivos gobierno local	6	4	1,5000	1,00
mantener cuota de mercado	8	2	5,0000	5,00
base exportadora hacia España	7	3	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	7	3	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	8	2	3,0000	1,00 ^a
control sobre los canales de distribución	8	2	3,5000	4,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	7	3	3,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	8	2	3,0000	3,00
desarrollo nuevos productos	6	4	2,0000	1,00 ^a
idioma y cultura	8	2	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	8	2	4,0000	4,00 ^a
potencial crecimiento local	8	2	4,0000	4,00
procesos de privatización	7	3	1,0000	1,00
regulación IED	5	5	1,0000	1,00
estabilidad política	6	4	3,0000	3,00
otros factores de localización	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	7	2	4,0000	4,00
inestabilidad política	7	2	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	7	2	3,0000	1,00 ^a
riesgo cambiario	7	2	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	7	2	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	7	2	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	7	2	3,0000	3,00
corrupción	7	2	3,0000	3,00 ^a
competencia en la región	7	2	3,0000	3,00 ^a
capacidad financiera local	7	2	3,0000	2,00 ^a
insuficiente infraestructura inadecuada	8	1	2,5000	2,00 ^a
regulación mercado local	7	2	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	6	3	1,0000	1,00
otros	0	9		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	9	4	3,0000	1,00 ^a
escasez recursos humanos	10	3	4,0000	4,00
falta equipo gerencial	10	3	3,0000	3,00
falta información financiación	9	4	2,0000	1,00
falta apoyo público	9	4	3,0000	1,00 ^a
otros	1	12		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	11	2	4,0000	4,00
tecnología	11	2	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	11	2	4,0000	4,00 ^a
experiencia	10	3	4,0000	4,00 ^a
nivel de formación	11	2	4,0000	3,00 ^a
capacidad financiera	11	2	4,0000	4,00
proyección internacional	11	2	4,0000	4,00 ^a
precios	10	3	3,0000	3,00
imagen	10	3	4,0000	4,00
costes de producción	11	2	3,0000	3,00
diversificación productos	10	3	3,5000	4,00
conocimiento previo del mercado	10	3	4,0000	4,00
otros	2	11	4,5000	4,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	10	3	2,0000	2,00
menores costes de producción	10	3	3,0000	3,00
precios mas competitivos	9	4	3,0000	2,00 ^a
diversificación de producto	9	4	2,0000	2,00
mayor competitividad internacional	9	4	4,0000	4,00 ^a
mayor capacidad financiera	10	3	2,0000	1,00 ^a
mayores beneficios	11	2	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	10	3	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	12	1	4,5000	5,00
otros	2	11	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	8	5	4,0000	4,00 ^a
mayor control canales de distribucion	8	5	3,5000	3,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	8	5	3,5000	4,00
potencial crecimiento local	8	5	4,0000	4,00
estabilidad política	6	7	3,0000	3,00
calidad mano de obra	6	7	2,5000	2,00 ^a
menores costes de produccion	6	7	3,0000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	6	7	2,5000	2,00 ^a
calidad infraestructuras	6	7	2,5000	2,00
acceso materias primas	7	6	2,0000	2,00
procesos de privatización	5	8	2,0000	2,00
saturacion mercado español	5	8	3,0000	3,00 ^a
otros	1	12		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	7	6	3,0000	3,00
riesgo cambiario	8	5	3,5000	4,00
inestabilidad económica	8	5	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	6	7	3,0000	3,00
nivel competencia region	7	6	3,0000	4,00
capacidad empresarial insuficiente	5	8	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	5	8	3,0000	2,00 ^a
infraestructura inadecuada	6	7	3,5000	3,00 ^a
regulacion mercado local	6	7	3,0000	3,00
rechazo a lo español	6	7	1,0000	1,00
otros	0	13		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

ANEXO ESTADÍSTICO IV.3.2.

BRASIL

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	5	0	1,0000	1,00
acceso materias primas	5	0	1,0000	1,00
mano de obra barata	5	0	1,0000	1,00
calidad mano de obra	5	0	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructura	5	0	2,0000	1,00 ^a
incentivos gobierno local	5	0	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	5	0	5,0000	5,00
base exportadora hacia España	5	0	2,0000	1,00 ^a
Producir para el mercado local	5	0	5,0000	5,00
respuesta a estrategias similares	5	0	1,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	5	0	2,0000	2,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	5	0	1,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	5	0	1,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	5	0	1,0000	1,00
idioma y cultura	5	0	3,0000	1,00 ^a
tamaño del mercado local	5	0	5,0000	5,00
potencial crecimiento local	5	0	5,0000	5,00
procesos de privatización	5	0	2,0000	1,00 ^a
regulación IED	5	0	1,0000	1,00
estabilidad política	5	0	3,0000	1,00 ^a
otros factores de localización	2	3	3,0000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	4	0	3,5000	4,00
inestabilidad política	4	0	2,5000	2,00
inestabilidad social	4	0	3,0000	3,00
riesgo cambiario	4	0	4,0000	4,00
inestabilidad económica	4	0	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	4	0	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	4	0	2,5000	2,00
corrupción	4	0	2,5000	2,00
competencia en la región	4	0	2,0000	2,00
capacidad financiera local	4	0	3,0000	3,00
insuficiente infraestructura	4	0	2,0000	2,00
regulación mercado local	4	0	3,5000	4,00
rechazo hacia lo español	4	0	2,0000	2,00
otros	0	4		

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	8	2	2,5000	2,00
escasez recursos humanos	8	2	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	8	2	3,5000	4,00
falta información financiación	7	3	3,0000	3,00
falta apoyo público	7	3	2,0000	2,00
otros	1	9		4,00

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	9	1	4,0000	4,00
tecnología	9	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	9	1	4,0000	4,00
experiencia	8	2	4,0000	4,00
nivel de formación	9	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	9	1	4,0000	3,00 ^a
proyección internacional	9	1	4,0000	5,00
precios	8	2	2,5000	2,00 ^a
imagen	8	2	4,0000	4,00
costes de producción	9	1	3,0000	3,00
diversificación productos	8	2	3,5000	4,00
conocimiento previo del mercado	8	2	3,5000	3,00 ^a
otros	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	8	2	2,0000	2,00
menores costes de producción	9	1	3,0000	3,00
precios mas competitivos	8	2	3,0000	3,00
diversificación de producto	7	3	3,0000	2,00 ^a
mayor competitividad internacional	8	2	4,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	8	2	3,0000	3,00
mayores beneficios	9	1	3,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	8	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	10	0	5,0000	5,00
otros	1	9		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	8	2	4,0000	4,00 ^a
mayor control canales de distribucion	8	2	3,0000	3,00
respuesta a estrategias de competidores	9	1	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	9	1	4,0000	4,00
estabilidad política	7	3	3,0000	3,00 ^a
calidad mano de obra	7	3	2,0000	2,00
menores costes de produccion	8	2	2,5000	2,00
incentivos gobierno local	8	2	2,5000	3,00
calidad infraestructuras	7	3	3,0000	2,00 ^a
acceso materias primas	9	1	3,0000	2,00 ^a
procesos de privatización	7	3	2,0000	1,00
saturacion mercado español	7	3	3,0000	3,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	8	2	3,0000	2,00 ^a
riesgo cambiario	9	1	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	9	1	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	7	3	3,0000	2,00 ^a
nivel competencia region	8	2	3,0000	2,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	7	3	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	7	3	2,0000	2,00
infraestructura inadecuada	8	2	3,0000	3,00
regulacion mercado local	7	3	3,0000	1,00 ^a
rechazo a lo español	7	3	1,0000	1,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

ANEXO ESTADÍSTICO IV.3.3.

MÉXICO

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Moda	Mediana
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	3	3	2,00	
acceso materias primas	4	2	1,00 ^a	3,0000
mano de obra barata	3	3	3,00	3,0000
calidad mano de obra	3	3	2,00	2,0000
calidad infraestructra	3	3	2,00	2,0000
incentivos gobierno local	3	3	2,00	2,0000
mantener cuota de mercado	6	0	3,00 ^a	4,0000
base exportadora hacia España	4	2	1,00	2,0000
Producir para el mercado local	5	1	4,00	4,0000
respuesta a estrategias similares	4	2	4,00	3,5000
control sobre los canales de distribución	5	1	2,00 ^a	3,0000
Presencia de proveedores españoles en mercado local	4	2	3,00	2,5000
presencia empresas financieras espolas en mercado local	3	3	1,00 ^a	2,0000
desarrollo nuevos productos	3	3	2,00	2,0000
idioma y cultura	3	3	4,00	4,0000
tamaño del mercado local	4	2	3,00	3,0000
potencial crecimiento local	5	1	4,00	4,0000
procesos de privatización	3	3	1,00 ^a	2,0000
regulación IED	3	3	1,00 ^a	2,0000
estabilidad política	3	3	3,00	3,0000
otros factores de localización	2	4	4,00 ^a	4,5000

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	5	1	3,0000	3,00
inestabilidad política	4	2	2,0000	2,00
inestabilidad social	4	2	2,5000	3,00
riesgo cambiario	6	0	3,5000	3,00 ^a
inestabilidad económica	5	1	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad jurídica	6	0	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	4	2	4,0000	4,00
corrupción	6	0	3,5000	4,00
competencia en la región	4	2	2,5000	3,00
capacidad financiera local	6	0	3,0000	2,00 ^a
insuficiente infraestructura inadecuada	6	0	4,0000	4,00
regulación mercado local	4	2	2,5000	3,00
rechazo hacia lo español	5	1	2,0000	2,00
otros	0	6		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	7	3	3,0000	4,00
escasez recursos humanos	7	3	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	7	3	3,0000	1,00 ^a
falta información financiación	6	4	2,0000	1,00 ^a
falta apoyo público	7	3	3,0000	2,00 ^a
otros	1	9		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad				
productos o servicios	8	2	4,0000	4,00
tecnología	9	1	4,0000	4,00
capacidad				
directiva de gestión	8	2	4,0000	4,00 ^a
experiencia	8	2	4,0000	4,00 ^a
nivel de				
formación	9	1	4,0000	4,00
capacidad				
financiera	9	1	4,0000	3,00 ^a
proyección				
internacional	9	1	4,0000	4,00 ^a
precios	8	2	3,0000	3,00
imagen	8	2	4,0000	4,00
costes de				
producción	8	2	3,5000	3,00 ^a
diversificación				
productos	8	2	4,0000	4,00
conocimiento				
previo del	8	2	4,0000	4,00
mercado				
otros	2	8	4,5000	4,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	8	2	3,0000	2,00 ^a
menores costes de producción	8	2	3,0000	3,00
precios mas competitivos	7	3	3,0000	3,00
diversificación de producto	6	4	3,0000	3,00
mayor competitividad internacional	8	2	4,0000	5,00
mayor capacidad financiera	7	3	3,0000	2,00 ^a
mayores beneficios	8	2	3,0000	3,00
mejor imagen en el mercado	8	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	9	1	5,0000	5,00
otros	1	9		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	8	2	4,0000	3,00 ^a
mayor control canales de distribucion	8	2	3,5000	3,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	7	3	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	7	3	4,0000	4,00
estabilidad politica	6	4	3,0000	3,00
calidad mano de obra	6	4	2,5000	2,00 ^a
menores costes de produccion	6	4	2,5000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	6	4	2,5000	3,00
calidad infraestructuras	6	4	3,0000	3,00
acceso materias primas	7	3	3,0000	2,00
procesos de privatización	5	5	2,0000	1,00 ^a
saturacion mercado español	5	5	3,0000	3,00
otros	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	7	3	3,0000	4,00
riesgo cambiario	7	3	4,0000	4,00
inestabilidad económica	8	2	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	6	4	3,0000	3,00 ^a
nivel competencia region	6	4	3,0000	2,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	6	4	2,5000	3,00
capacidad financiera insuficiente	6	4	2,0000	1,00 ^a
infraestructura inadecuada	7	3	3,0000	2,00 ^a
regulacion mercado local	6	4	2,5000	2,00 ^a
rechazo a lo español	6	4	1,0000	1,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

ANEXO IV.4.1.

INVERSIÓN PRODUCTIVA

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	15	5	2,0000	1,00
acceso materias primas	17	3	1,0000	1,00
mano de obra barata	15	5	2,0000	1,00
calidad mano de obra	15	5	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructra	15	5	2,0000	1,00
incentivos gobierno local	15	5	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	18	2	4,0000	5,00
base exportadora hacia España	16	4	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	18	2	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	17	3	1,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	18	2	2,0000	2,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	16	4	1,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	16	4	1,5000	1,00
desarrollo nuevos productos	15	5	2,0000	1,00
idioma y cultura	16	4	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	17	3	4,0000	5,00
potencial crecimiento local	18	2	4,0000	4,00
procesos de privatización	16	4	2,0000	1,00
regulación IED	14	6	1,5000	1,00
estabilidad política	15	5	3,0000	3,00
otros factores de localización	4	16	4,5000	5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	17	3	3,0000	3,00
inestabilidad política	16	4	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	16	4	3,0000	3,00
riesgo cambiario	18	2	4,0000	4,00
inestabilidad económica	17	3	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	18	2	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	16	4	3,5000	4,00
corrupción	18	2	3,5000	4,00
competencia en la región	16	4	2,5000	2,00
capacidad financiera local	18	2	3,0000	2,00
insuficiente infraestructura inadecuada	19	1	3,0000	4,00
regulación mercado local	17	3	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	16	4	2,0000	1,00 ^a
otros	1	19		2,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	17	3	3,0000	3,00 ^a
escasez recursos humanos	17	3	3,0000	3,00 ^a
falta equipo gerencial	16	4	3,0000	3,00
falta información financiación	15	5	3,0000	3,00
falta apoyo público	16	4	3,0000	3,00
otros	1	19		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	18	2	4,0000	4,00
tecnología	19	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	18	2	4,0000	4,00
experiencia	18	2	4,0000	4,00
nivel de formación	19	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	19	1	3,0000	3,00
proyección internacional	19	1	4,0000	4,00
precios	18	2	3,0000	3,00
imagen	18	2	4,0000	4,00
costes de producción	18	2	3,0000	3,00
diversificación productos	18	2	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	18	2	4,0000	4,00
otros	3	17	4,0000	4,00

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	18	2	2,0000	2,00
menores costes de producción	18	2	3,0000	3,00
precios mas competitivos	17	3	3,0000	4,00
diversificación de producto	15	5	3,0000	2,00 ^a
mayor competitividad internacional	18	2	4,0000	4,00
mayor capacidad financiera	17	3	3,0000	3,00
mayores beneficios	18	2	3,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	18	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	19	1	4,0000	4,00 ^a
otros	2	18	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos				
	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	15	5	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	15	5	3,0000	3,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	15	5	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	15	5	4,0000	4,00
estabilidad política	14	6	3,0000	3,00 ^a
calidad mano de obra	14	6	2,5000	3,00
menores costes de produccion	14	6	3,0000	2,00
incentivos gobierno local	14	6	2,0000	2,00
calidad infraestructuras	14	6	2,0000	2,00
acceso materias primas	15	5	2,0000	2,00
procesos de privatización	13	7	2,0000	1,00 ^a
saturacion mercado español	13	7	3,0000	2,00 ^a
otros	2	18		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	15	5	3,0000	2,00
riesgo cambiario	15	5	4,0000	4,00
inestabilidad económica	16	4	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	14	6	3,0000	3,00
nivel competencia region	14	6	2,5000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	14	6	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	14	6	2,0000	2,00
infraestructura inadecuada	15	5	3,0000	2,00
regulacion mercado local	13	7	3,0000	3,00
rechazo a lo español	13	7	1,0000	1,00
otros	0	20		

ANEXO ESTADÍSTICO IV.4.2.

INVERSIÓN EN SERVICIOS

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	12	3	3,0000	3,00
acceso materias primas	12	3	1,0000	1,00
mano de obra barata	12	3	1,5000	1,00
calidad mano de obra	12	3	1,5000	1,00
calidad infraestructra	12	3	2,0000	1,00
incentivos gobierno local	12	3	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	15	0	5,0000	5,00
base exportadora hacia España	13	2	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	12	3	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	13	2	3,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	14	1	2,5000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	13	2	3,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	13	2	2,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	12	3	3,0000	3,00
idioma y cultura	13	2	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	13	2	5,0000	5,00
potencial crecimiento local	14	1	5,0000	5,00
procesos de privatización	12	3	3,0000	1,00 ^a
regulación IED	11	4	3,0000	3,00
estabilidad política	12	3	3,0000	3,00
otros factores de localizacion	1	14		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	13	2	3,0000	3,00
inestabilidad política	13	2	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	13	2	3,0000	3,00
riesgo cambiario	14	1	4,0000	4,00
inestabilidad económica	14	1	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	14	1	3,0000	2,00 ^a
falta de mano de obra cualificada	13	2	3,0000	3,00
corrupción	14	1	3,0000	3,00 ^a
competencia en la región	13	2	3,0000	3,00
capacidad financiera local	14	1	2,5000	1,00 ^a
insuficiente infraestructura	14	1	2,5000	3,00
regulación mercado local	12	3	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	13	2	1,0000	1,00
otros	0	15		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	13	2	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	14	1	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	13	2	3,0000	3,00
falta información financiación	12	3	1,5000	1,00
falta apoyo público	12	3	3,0000	3,00
otros	0	15		

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	15	0	4,0000	4,00
tecnología	14	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	15	0	4,0000	4,00
experiencia	14	1	4,0000	4,00
nivel de formación	14	1	3,5000	3,00
capacidad financiera	14	1	3,0000	3,00
proyección internacional	14	1	4,0000	3,00
precios	14	1	3,0000	3,00
imagen	14	1	3,5000	3,00
costes de producción	15	0	3,0000	3,00 ^a
diversificación productos	14	1	3,5000	3,00 ^a
conocimiento previo del mercado	14	1	3,5000	3,00 ^a
otros	1	14		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	14	1	3,0000	3,00 ^a
menores costes de producción	14	1	3,0000	3,00
precios mas competitivos	13	2	3,0000	3,00
diversificación de producto	13	2	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	13	2	3,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	14	1	3,0000	3,00
mayores beneficios	14	1	3,0000	3,00
mejor imagen en el mercado	14	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	15	0	4,0000	4,00
otros	1	14		1,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos				
	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	10	5	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	10	5	3,5000	4,00
respuesta a estrategias de competidores	10	5	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	10	5	4,0000	4,00
estabilidad política	9	6	4,0000	4,00
calidad mano de obra	9	6	3,0000	3,00
menores costes de produccion	9	6	3,0000	3,00 ^a
incentivos gobierno local	9	6	3,0000	1,00 ^a
calidad infraestructuras	9	6	3,0000	3,00
acceso materias primas	9	6	3,0000	1,00 ^a
procesos de privatización	8	7	3,0000	3,00
saturacion mercado español	8	7	3,0000	2,00
otros	1	14		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	10	5	2,5000	4,00
riesgo cambiario	12	3	3,5000	3,00
inestabilidad económica	11	4	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	10	5	3,0000	4,00
nivel competencia region	11	4	3,0000	3,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	9	6	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	9	6	3,0000	3,00
infraestructura inadecuada	9	6	3,0000	2,00 ^a
regulacion mercado local	9	6	3,0000	3,00
rechazo a lo español	9	6	1,0000	1,00
otros	0	15		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

ANEXO ESTADÍSTICO IV.5.1.

SECTOR SERVICIOS

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	7	0	3,0000	3,00
acceso materias primas	7	0	1,0000	1,00
mano de obra barata	7	0	2,0000	1,00
calidad mano de obra	7	0	1,0000	1,00
calidad infraestructra	7	0	1,0000	1,00
incentivos gobierno local	7	0	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	7	0	4,0000	4,00
base exportadora hacia España	7	0		1,00
Producir para el mercado local	7	0	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	7	0	3,0000	1,00 ^a
control sobre los canales de distribución	7	0	2,0000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	7	0	3,0000	3,00 ^a
presencia empresas financieras espolas en mercado local	7	0	1,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	7	0	4,0000	4,00
idioma y cultura	7	0	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	7	0	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	7	0	5,0000	5,00
procesos de privatización	7	0	3,0000	1,00 ^a
regulación IED	7	0	2,0000	1,00
estabilidad política	7	0	3,0000	3,00
otros factores de localizacion	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	7	0	3,0000	3,00
inestabilidad política	7	0	4,0000	4,00
inestabilidad social	7	0	3,0000	3,00
riesgo cambiario	7	0	4,0000	4,00
inestabilidad económica	7	0	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	7	0	4,0000	4,00
falta de mano de obra cualificada	7	0	2,0000	2,00
corrupción	7	0	3,0000	3,00 ^a
competencia en la región	7	0	3,0000	3,00
capacidad financiera local	7	0	3,0000	1,00 ^a
insuficiente infraestructura inadecuada	7	0	3,0000	3,00
regulación mercado local	7	0	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	7	0	2,0000	1,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	6	1	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	7	0	4,0000	3,00 ^a
falta equipo gerencial	7	0	4,0000	4,00
falta información financiación	7	0	2,0000	1,00
falta apoyo público	7	0	4,0000	4,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	7	0	4,0000	4,00
tecnología	7	0		4,00
capacidad directiva de gestión	7	0	4,0000	4,00
experiencia	7	0	4,0000	4,00
nivel de formación	7	0	3,0000	3,00
capacidad financiera	7	0	3,0000	3,00
proyección internacional	7	0	4,0000	4,00
precios	7	0	3,0000	3,00
imagen	7	0	4,0000	4,00
costes de producción	7	0	3,0000	2,00 ^a
diversificación productos	7	0	3,0000	2,00 ^a
conocimiento previo del mercado	7	0	4,0000	4,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	7	0	3,0000	4,00
menores costes de producción	7	0	3,0000	3,00 ^a
precios mas competitivos	7	0	3,0000	3,00
diversificación de producto	7	0	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	7	0	4,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	7	0	3,0000	3,00
mayores beneficios	7	0	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	7	0	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	7	0	5,0000	5,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	7	0	4,0000	3,00 ^a
mayor control canales de distribucion	7	0	3,0000	3,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	7	0	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	7	0	4,0000	4,00
estabilidad política	7	0	3,0000	3,00
calidad mano de obra	7	0	3,0000	3,00
menores costes de produccion	7	0	3,0000	3,00
incentivos gobierno local	7	0	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructuras	7	0	3,0000	3,00
acceso materias primas	7	0	2,0000	1,00 ^a
procesos de privatización	7	0	2,0000	1,00 ^a
saturacion mercado español	7	0	3,0000	3,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	7	0	3,0000	4,00
riesgo cambiario	7	0	4,0000	4,00
inestabilidad económica	7	0	3,0000	3,00 ^a
inestabilidad jurídica	7	0	4,0000	3,00 ^a
nivel competencia region	7	0	4,0000	4,00
capacidad empresarial insuficiente	7	0	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	7	0	3,0000	3,00
infraestructura inadecuada	7	0	3,0000	3,00
regulacion mercado local	7	0	3,0000	3,00
rechazo a lo español	7	0	2,0000	2,00
otros	0	7		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Servicios

ANEXO ESTADÍSTICO IV.5.2.

SECTOR MANUFACTURAS

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva acceso	8	2	1,5000	1,00
materias primas	8	2	1,0000	1,00
mano de obra barata	8	2	2,0000	1,00
calidad mano de obra	8	2	2,5000	3,00
calidad infraestructra	8	2	2,5000	3,00
incentivos gobierno local	8	2	1,5000	1,00
mantener cuota de mercado	10	0	4,0000	5,00
base exportadora hacia España	9	1	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	8	2	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	9	1	3,0000	3,00
control sobre los canales de distribución	9	1	2,0000	2,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	9	1	1,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	9	1	3,0000	3,00
desarrollo nuevos productos	8	2	1,5000	1,00
idioma y cultura	9	1	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	9	1	4,0000	4,00 ^a
potencial crecimiento local	9	1	4,0000	4,00 ^a
procesos de privatización	8	2	1,0000	1,00
regulación IED	7	3	1,0000	1,00
estabilidad política	8	2	3,0000	3,00
otros factores de localización	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	9	1	3,0000	3,00
inestabilidad política	9	1	2,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	9	1	3,0000	3,00
riesgo cambiario	9	1	4,0000	4,00
inestabilidad económica	9	1	3,0000	4,00
inestabilidad jurídica	9	1	2,0000	2,00
falta de mano de obra cualificada	9	1	3,0000	3,00
corrupción	9	1	3,0000	2,00 ^a
competencia en la región	9	1	3,0000	2,00
capacidad financiera local	9	1	2,0000	2,00
insuficiente infraestructura inadecuada	9	1	2,0000	2,00
regulación mercado local	8	2	3,0000	3,00 ^a
rechazo hacia lo español	8	2	1,5000	1,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	9	1	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	9	1	3,0000	3,00 ^a
falta equipo gerencial	9	1	3,0000	3,00
falta información financiación	9	1	2,0000	1,00
falta apoyo público	9	1	2,0000	1,00 ^a
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	10	0	4,5000	5,00
tecnología	9	1	5,0000	5,00
capacidad directiva de gestión	10	0	4,5000	5,00
experiencia	9	1	5,0000	5,00
nivel de formación	9	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	9	1	3,0000	3,00
proyección internacional	9	1	4,0000	5,00
precios	9	1	3,0000	3,00
imagen	9	1	4,0000	4,00
costes de producción	10	0	3,5000	4,00
diversificación productos	9	1	4,0000	5,00
conocimiento previo del mercado	9	1	3,0000	3,00
otros	1	9		4,00

a. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	9	1	2,0000	3,00
menores costes de producción	9	1	3,0000	4,00
precios mas competitivos	8	2	2,5000	4,00
diversificación de producto	9	1	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	8	2	3,5000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	9	1	3,0000	3,00
mayores beneficios	9	1	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	9	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	10	0	4,0000	4,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	6	4	4,5000	5,00
mayor control canales de distribucion	6	4	3,0000	3,00
respuesta a estrategias de competidores	7	3	2,0000	2,00
potencial crecimiento local	7	3	4,0000	4,00 ^a
estabilidad política	6	4	4,0000	4,00
calidad mano de obra	6	4	3,0000	3,00
menores costes de produccion	6	4	3,5000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	6	4	2,5000	2,00 ^a
calidad infraestructuras	6	4	3,0000	3,00
acceso materias primas	6	4	3,5000	2,00 ^a
procesos de privatización	5	5	3,0000	3,00
saturacion mercado español	5	5	3,0000	4,00
otros	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	7	3	3,0000	2,00 ^a
riesgo cambiario	8	2	3,5000	3,00 ^a
inestabilidad económica	7	3	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	7	3	2,0000	2,00
nivel competencia region	8	2	2,5000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	6	4	2,5000	3,00
capacidad financiera insuficiente	6	4	2,0000	2,00
infraestructura inadecuada	6	4	2,0000	2,00
regulacion mercado local	7	3	3,0000	3,00
rechazo a lo español	7	3	1,0000	1,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Manufacturas

ANEXO ESTADÍSTICO IV.5.3.

OTROS SECTORES

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	7	5	2,0000	1,00
acceso materias primas	9	3	1,0000	1,00
mano de obra barata	7	5	3,0000	3,00
calidad mano de obra	7	5	2,0000	2,00
calidad infraestructura	7	5	2,0000	1,00 ^a
incentivos gobierno local	7	5	2,0000	1,00
mantener cuota de mercado	10	2	4,5000	5,00
base exportadora hacia España	8	4	1,5000	1,00
Producir para el mercado local	10	2	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	9	3	1,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	10	2	3,0000	1,00 ^a
Presencia de proveedores españoles en mercado local	8	4	2,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	8	4	2,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	7	5	3,0000	1,00 ^a
idioma y cultura	8	4	4,0000	4,00 ^a
tamaño del mercado local	9	3	4,0000	3,00 ^a
potencial crecimiento local	10	2	4,0000	4,00
procesos de privatización	8	4	2,5000	1,00 ^a
regulación IED	7	5	3,0000	1,00 ^a
estabilidad política	7	5	3,0000	3,00
otros factores de localización	4	8	4,5000	5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	9	3	3,0000	4,00
inestabilidad política	8	4	3,5000	4,00
inestabilidad social	8	4	3,0000	3,00
riesgo cambiario	10	2	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	9	3	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	10	2	3,5000	3,00
falta de mano de obra cualificada	8	4	3,0000	3,00 ^a
corrupción	10	2	3,5000	4,00
competencia en la región	8	4	2,5000	2,00 ^a
capacidad financiera local	10	2	3,0000	3,00
insuficiente infraestructura inadecuada	11	1	3,0000	4,00
regulación mercado local	9	3	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	9	3	2,0000	1,00
otros	1	11		2,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	9	3	3,0000	2,00 ^a
escasez recursos humanos	9	3	4,0000	4,00
falta equipo gerencial	8	4	3,0000	3,00 ^a
falta información financiación	7	5	2,0000	1,00 ^a
falta apoyo público	8	4	2,5000	3,00
otros	1	11		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	10	2	4,0000	4,00
tecnología	11	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	10	2	4,0000	4,00
experiencia	10	2	4,0000	4,00
nivel de formación	11	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	11	1	4,0000	4,00
proyección internacional	11	1	4,0000	5,00
precios	10	2	3,0000	3,00
imagen	10	2	4,0000	4,00
costes de producción	10	2	3,0000	3,00
diversificación productos	10	2	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	10	2	4,0000	4,00
otros	2	10	4,5000	4,00 ^a

- a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.
- b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	10	2	2,0000	2,00
menores costes de producción	10	2	3,0000	3,00
precios mas competitivos	9	3	3,0000	3,00
diversificación de producto	7	5	3,0000	3,00
mayor competitividad internacional	10	2	3,5000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	9	3	3,0000	4,00
mayores beneficios	10	2	3,0000	2,00 ^a
mejor imagen en el mercado	10	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	11	1	4,0000	5,00
otros	2	10	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	8	4	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	8	4	3,5000	4,00
respuesta a estrategias de competidores	8	4	1,0000	1,00
potencial crecimiento local	8	4	4,0000	4,00
estabilidad política	7	5	3,0000	3,00
calidad mano de obra	7	5	2,0000	2,00
menores costes de produccion	7	5	2,0000	2,00
incentivos gobierno local	7	5	2,0000	2,00
calidad infraestructuras	7	5	2,0000	2,00
acceso materias primas	8	4	2,5000	2,00
procesos de privatización	6	6	1,5000	1,00
saturacion mercado español	6	6	3,0000	2,00 ^a
otros	1	11		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	8	4	2,5000	2,00 ^a
riesgo cambiario	8	4	3,5000	3,00
inestabilidad económica	9	3	3,0000	3,00 ^a
inestabilidad jurídica	7	5	3,0000	3,00
nivel competencia region	7	5	2,0000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	7	5	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	7	5	2,0000	2,00
infraestructura inadecuada	8	4	3,5000	3,00 ^a
regulacion mercado local	6	6	3,0000	1,00 ^a
rechazo a lo español	6	6	1,0000	1,00
otros	0	12		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. SECTOR PRODUCTIVO = Otros

ANEXO ESTADÍSTICO IV.6.1.

POCO ESFUERZO INNOVADOR

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva acceso materias primas mano de obra barata	13	4	3,0000	1,00
calidad mano de obra	14	3	1,0000	1,00
calidad infraestructura	13	4	2,0000	1,00
calidad mano de obra	13	4	2,0000	1,00
calidad infraestructura	13	4	1,0000	1,00
incentivos gobierno local	13	4	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado	16	1	4,0000	4,00
base exportadora hacia España	14	3	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	15	2	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	14	3	2,5000	1,00
control sobre los canales de distribución	15	2	2,0000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	14	3	3,0000	3,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	13	4	3,0000	3,00
desarrollo nuevos productos	13	4	3,0000	3,00
idioma y cultura	13	4	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	14	3	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	15	2	5,0000	5,00
procesos de privatización	13	4	3,0000	1,00 ^a
regulación IED	13	4	2,0000	1,00
estabilidad política	13	4	3,0000	3,00
otros factores de localización	2	15	3,0000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	15	2	3,0000	3,00
inestabilidad política	14	3	3,0000	4,00
inestabilidad social	14	3	3,0000	3,00
riesgo cambiario	16	1	4,0000	4,00
inestabilidad económica	15	2	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	16	1	3,0000	3,00 ^a
falta de mano de obra cualificada	14	3	3,0000	2,00 ^a
corrupción	16	1	3,0000	4,00
competencia en la región	14	3	2,0000	2,00
capacidad financiera local	16	1	3,0000	3,00
insuficiente infraestructura	16	1	3,0000	2,00
regulación mercado local	14	3	3,0000	2,00 ^a
rechazo hacia lo español	14	3	2,0000	1,00
otros	1	16		2,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	14	3	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	15	2	3,0000	3,00
falta equipo gerencial	15	2	3,0000	3,00
falta información financiación	14	3	2,0000	1,00
falta apoyo público	15	2	3,0000	3,00
otros	0	17		

a. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	16	1	4,0000	4,00
tecnología	16	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	16	1	4,0000	4,00
experiencia	16	1	4,0000	4,00
nivel de formación	16	1	4,0000	4,00
capacidad financiera	16	1	3,0000	3,00
proyección internacional	16	1	4,0000	4,00
precios	16	1	3,0000	3,00
imagen	16	1	4,0000	4,00
costes de producción	16	1	3,0000	3,00
diversificación productos	16	1	4,0000	5,00
conocimiento previo del mercado	16	1	3,5000	3,00 ^a
otros	1	16		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	16	1	3,0000	2,00
menores costes de producción	16	1	3,0000	3,00
precios mas competitivos	15	2	3,0000	3,00
diversificación de producto	13	4	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	16	1	3,0000	3,00
mayor capacidad financiera	15	2	3,0000	3,00
mayores beneficios	15	2	3,0000	3,00 ^a
mejor imagen en el mercado	16	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	16	1	4,0000	4,00
otros	1	16		1,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	13	4	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	13	4	3,0000	4,00
respuesta a estrategias de competidores	13	4	2,0000	1,00
potencial crecimiento local	13	4	4,0000	4,00
estabilidad política	13	4	3,0000	3,00
calidad mano de obra	13	4	3,0000	3,00
menores costes de produccion	13	4	3,0000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	13	4	2,0000	1,00 ^a
calidad infraestructuras	13	4	2,0000	2,00 ^a
acceso materias primas	13	4	2,0000	2,00
procesos de privatización	12	5	3,0000	3,00
saturacion mercado español	12	5	4,0000	4,00
otros	1	16		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	14	3	2,5000	2,00
riesgo cambiario	15	2	4,0000	4,00
inestabilidad económica	15	2	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	14	3	3,0000	3,00
nivel competencia region	14	3	2,5000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	14	3	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	14	3	3,0000	3,00
infraestructura inadecuada	14	3	3,0000	2,00 ^a
regulacion mercado local	14	3	3,0000	3,00
rechazo a lo español	14	3	1,5000	1,00
otros	0	17		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 1,00

ANEXO ESTADÍSTICO IV.6.2.

GRAN ESFUERZO INNOVADOR

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	8	2	2,0000	1,00 ^a
acceso materias primas	8	2	1,0000	1,00
mano de obra barata	8	2	2,0000	1,00
calidad mano de obra	8	2	2,5000	3,00
calidad infraestructra	8	2	3,0000	3,00
incentivos gobierno local	8	2	1,5000	1,00
mantener cuota de mercado	10	0	4,5000	5,00
base exportadora hacia España	9	1	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	8	2	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	9	1	3,0000	1,00 ^a
control sobre los canales de distribución	9	1	2,0000	2,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	9	1	1,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	9	1	2,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	8	2	2,0000	2,00
idioma y cultura	9	1	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	9	1	4,0000	3,00 ^a
potencial crecimiento local	9	1	4,0000	4,00
procesos de privatización	8	2	1,0000	1,00
regulación IED	7	3	1,0000	1,00
estabilidad política	8	2	3,0000	3,00
otros factores de localización	3	7	5,0000	5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	9	1	3,0000	3,00
inestabilidad política	9	1	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	9	1	3,0000	3,00
riesgo cambiario	9	1	4,0000	4,00
inestabilidad económica	9	1	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	9	1	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	9	1	4,0000	4,00
corrupción	9	1	3,0000	3,00
competencia en la región	9	1	3,0000	4,00
capacidad financiera local	9	1	3,0000	2,00 ^a
insuficiente infraestructura	9	1	3,0000	3,00
inadecuada regulación	8	2	3,0000	3,00
mercado local rechaza hacia lo español	9	1	2,0000	2,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	9	1	3,0000	2,00
escasez recursos humanos	9	1	3,0000	4,00
falta equipo gerencial	9	1	3,0000	1,00
falta información financiación	9	1	2,0000	1,00
falta apoyo público	9	1	3,0000	4,00
otros	1	9		4,00

a. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	10	0	4,5000	4,00 ^a
tecnología	9	1	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	10	0	5,0000	5,00
experiencia	9	1	5,0000	5,00
nivel de formación	9	1	4,0000	5,00
capacidad financiera	9	1	4,0000	3,00 ^a
proyección internacional	9	1	5,0000	5,00
precios	9	1	3,0000	3,00
imagen	9	1	4,0000	4,00
costes de producción	10	0	4,0000	4,00
diversificación productos	9	1	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	9	1	4,0000	4,00
otros	2	8	4,5000	4,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	9	1	2,0000	1,00 ^a
menores costes de producción	9	1	3,0000	4,00
precios mas competitivos	8	2	3,0000	1,00 ^a
diversificación de producto	9	1	2,0000	1,00
mayor competitividad internacional	8	2	4,5000	5,00
mayor capacidad financiera	9	1	2,0000	2,00 ^a
mayores beneficios	9	1	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	9	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	10	0	5,0000	5,00
otros	1	9		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	6	4	4,5000	5,00
mayor control canales de distribucion	6	4	3,0000	3,00
respuesta a estrategias de competidores	7	3	2,0000	2,00
potencial crecimiento local	7	3	4,0000	4,00
estabilidad política	6	4	3,5000	4,00
calidad mano de obra	6	4	3,0000	3,00
menores costes de produccion	6	4	3,0000	2,00 ^a
incentivos gobierno local	6	4	2,5000	3,00
calidad infraestructuras	6	4	3,0000	2,00 ^a
acceso materias primas	6	4	2,5000	2,00
procesos de privatización	5	5	2,0000	1,00 ^a
saturacion mercado español	5	5	3,0000	3,00
otros	1	9		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	6	4	3,0000	3,00
riesgo cambiario	7	3	3,0000	3,00
inestabilidad económica	6	4	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	6	4	3,0000	2,00 ^a
nivel competencia region	7	3	4,0000	4,00
capacidad empresarial insuficiente	5	5	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	5	5	2,0000	2,00 ^a
infraestructura inadecuada	5	5	3,0000	4,00
regulacion mercado local	6	4	2,5000	2,00
rechazo a lo español	6	4	1,0000	1,00
otros	0	10		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. IDCORTE = 2,00

ANEXO ESTADÍSTICO IV.7.1.

ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN PREVIAS

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	12	6	2,0000	1,00
acceso materias primas	13	5	1,0000	1,00
mano de obra barata	12	6	2,5000	1,00
calidad mano de obra	12	6	2,0000	2,00 ^a
calidad infraestructra	12	6	2,0000	1,00 ^a
incentivos gobierno local	12	6	1,5000	1,00
mantener cuota de mercado	17	1	4,0000	5,00
base exportadora hacia España	14	4	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	14	4	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	14	4	3,0000	1,00 ^a
control sobre los canales de distribución	15	3	3,0000	1,00 ^a
Presencia de proveedores españoles en mercado local	14	4	2,5000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	13	5	3,0000	1,00 ^a
desarrollo nuevos productos	12	6	2,5000	1,00 ^a
idioma y cultura	13	5	4,0000	4,00 ^a
tamaño del mercado local	14	4	4,0000	4,00
potencial crecimiento local	15	3	4,0000	4,00
procesos de privatización	12	6	2,0000	1,00
regulación IED	11	7	3,0000	3,00
estabilidad política	12	6	3,0000	3,00
otros factores de localización	4	14	5,0000	5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	15	3	3,0000	3,00
inestabilidad política	14	4	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	14	4	3,0000	3,00
riesgo cambiario	16	2	3,5000	3,00
inestabilidad económica	15	3	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	16	2	3,0000	3,00
falta de mano de obra cualificada	14	4	3,0000	4,00
corrupción	16	2	3,0000	4,00
competencia en la región	14	4	3,0000	3,00 ^a
capacidad financiera local	16	2	3,0000	3,00 ^a
insuficiente infraestructura	16	2	3,0000	4,00
inadecuada regulación	13	5	3,0000	3,00
mercado local	15	3	1,0000	1,00
rechazo hacia lo español	1	17		2,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	15	3	3,0000	4,00
escasez recursos humanos	15	3	3,0000	4,00
falta equipo gerencial	15	3	3,0000	1,00 ^a
falta información financiación	14	4	2,0000	1,00 ^a
falta apoyo público	15	3	3,0000	3,00
otros	1	17		4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	17	1	4,0000	4,00
tecnología	16	2	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	17	1	4,0000	4,00
experiencia	16	2	4,0000	4,00
nivel de formación	16	2	4,0000	4,00
capacidad financiera	16	2	4,0000	4,00
proyección internacional	16	2	4,0000	4,00
precios	16	2	3,0000	3,00
imagen	16	2	4,0000	4,00
costes de producción	17	1	4,0000	4,00
diversificación productos	16	2	4,0000	4,00
conocimiento previo del mercado	16	2	4,0000	4,00
otros	3	15	4,0000	4,00

a. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	16	2	3,0000	3,00
menores costes de producción	16	2	3,0000	3,00
precios mas competitivos	14	4	3,0000	3,00 ^a
diversificación de producto	14	4	3,0000	4,00
mayor competitividad internacional	15	3	4,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	15	3	3,0000	3,00 ^a
mayores beneficios	15	3	3,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	16	2	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	17	1	5,0000	5,00
otros	2	16	2,5000	1,00 ^a

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	13	5	4,0000	4,00
mayor control canales de distribucion	13	5	4,0000	4,00
respuesta a estrategias de competidores	13	5	2,0000	2,00
potencial crecimiento local	13	5	4,0000	4,00
estabilidad política	12	6	3,5000	4,00
calidad mano de obra	12	6	3,0000	3,00
menores costes de produccion	12	6	3,0000	3,00
incentivos gobierno local	12	6	2,5000	3,00
calidad infraestructuras	12	6	3,0000	3,00
acceso materias primas	12	6	2,5000	2,00
procesos de privatización	10	8	2,5000	1,00 ^a
saturacion mercado español	10	8	3,0000	3,00
otros	2	16		5,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	12	6	3,0000	3,00
riesgo cambiario	14	4	3,5000	3,00 ^a
inestabilidad económica	13	5	4,0000	4,00
inestabilidad jurídica	12	6	3,0000	3,00
nivel competencia region	13	5	3,0000	3,00 ^a
capacidad empresarial insuficiente	11	7	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	11	7	3,0000	2,00 ^a
infraestructura inadecuada	11	7	3,0000	3,00
regulacion mercado local	12	6	3,0000	4,00
rechazo a lo español	12	6	1,0000	1,00
otros	0	18		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = Regular o esporádica

ANEXO ESTADÍSTICO IV.7.2.

SIN PREVIA EXPORTACIÓN

PREGUNTA 10: Factores que afectan a la decisión de invertir en América Latina en detrimento de otras zonas del mundo.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
aumentar eficiencia productiva	10	1	3,0000	3,00
acceso materias primas	11	0	1,0000	1,00
mano de obra barata	10	1	2,0000	1,00
calidad mano de obra	10	1	1,5000	1,00
calidad infraestructra	10	1	1,5000	1,00
incentivos gobierno local	10	1	1,0000	1,00
mantener cuota de mercado base	10	1	4,0000	4,00
exportadora hacia España	10	1	1,0000	1,00
Producir para el mercado local	11	0	4,0000	4,00
respuesta a estrategias similares	11	0	2,0000	1,00
control sobre los canales de distribución	11	0	1,0000	1,00
Presencia de proveedores españoles en mercado local	10	1	2,0000	1,00
presencia empresas financieras espolas en mercado local	11	0	1,0000	1,00
desarrollo nuevos productos	10	1	3,0000	1,00 ^a
idioma y cultura	11	0	4,0000	4,00
tamaño del mercado local	11	0	4,0000	4,00 ^a
potencial crecimiento local	11	0	5,0000	5,00
procesos de privatización	11	0	3,0000	1,00
regulación IED	10	1	1,0000	1,00
estabilidad política	10	1	3,0000	3,00
otros factores de localización	1	10		1,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 11: Obstáculos a la inversión en América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	10	1	3,0000	3,00
inestabilidad política	10	1	3,0000	2,00 ^a
inestabilidad social	10	1	3,0000	3,00
riesgo cambiario	10	1	4,0000	4,00
inestabilidad económica	10	1	3,5000	4,00
inestabilidad jurídica	10	1	3,0000	2,00 ^a
falta de mano de obra cualificada	10	1	3,0000	2,00 ^a
corrupción	10	1	3,5000	4,00
competencia en la región	10	1	2,0000	2,00
capacidad financiera local	10	1	2,0000	2,00
insuficiente infraestructura	11	0	3,0000	2,00 ^a
inadecuada regulación	11	0	3,0000	3,00
mercado local	11	0	3,0000	3,00
rechazo hacia lo español	9	2	2,0000	1,00 ^a
otros	0	11		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 13: Obstáculos a la inversión ligados al mercado español y comunitario.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
escasez recursos IED	9	2	3,0000	3,00
escasez recursos humanos	10	1	3,5000	3,00
falta equipo gerencial	9	2	3,0000	3,00
falta información financiación	9	2	1,0000	1,00
falta apoyo público	9	2	2,0000	2,00
otros	0	11		

a. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 15: Factores sobre los que descansa la fortaleza de su empresa.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
calidad productos o servicios	10	1	4,0000	3,00
tecnología	11	0	4,0000	4,00
capacidad directiva de gestión	10	1	4,0000	4,00
experiencia	10	1	4,0000	4,00
nivel de formación	11	0	4,0000	3,00
capacidad financiera	11	0	3,0000	3,00
proyección internacional	11	0	3,0000	3,00
precios	10	1	3,0000	3,00
imagen	10	1	3,0000	3,00
costes de producción	10	1	3,0000	3,00
diversificación productos	10	1	3,0000	2,00
conocimiento previo del mercado	10	1	3,0000	3,00
otros	0	11		

a. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 16: Ventajas que la empresa tendrá como consecuencia de su internacionalización hacia América Latina.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mejor tecnología	10	1	2,0000	2,00
menores costes de producción	10	1	3,0000	2,00
precios mas competitivos	10	1	3,0000	3,00
diversificación de producto	9	2	4,0000	4,00
mayor competitividad internacional	10	1	3,0000	3,00 ^a
mayor capacidad financiera	10	1	3,0000	3,00
mayores beneficios	11	0	4,0000	4,00
mejor imagen en el mercado	10	1	4,0000	4,00
posicionamiento estratégico	11	0	4,0000	4,00
otros	0	11		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 18: Factores que afectarán a la decisión de invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
mantener cuota de mercado	8	3	3,5000	3,00 ^a
mayor control canales de distribucion	8	3	2,5000	1,00 ^a
respuesta a estrategias de competidores	9	2	1,0000	1,00
potencial crecimiento local	9	2	4,0000	4,00
estabilidad política	8	3	3,0000	3,00
calidad mano de obra	8	3	2,0000	2,00 ^a
menores costes de produccion	8	3	2,5000	1,00 ^a
incentivos gobierno local	8	3	2,0000	2,00
calidad infraestructuras	8	3	2,0000	2,00
acceso materias primas	9	2	2,0000	1,00 ^a
procesos de privatización	8	3	2,0000	1,00
saturacion mercado español	8	3	3,5000	2,00
otros	0	11		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = No exportaba con anterioridad

PREGUNTA 19: Obstáculos para invertir en América Latina en el periodo 2000-2005.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
inestabilidad política	10	1	3,0000	4,00
riesgo cambiario	9	2	4,0000	3,00 ^a
inestabilidad económica	10	1	3,0000	3,00
inestabilidad jurídica	9	2	3,0000	2,00 ^a
nivel competencia region	9	2	2,0000	2,00
capacidad empresarial insuficiente	9	2	3,0000	3,00
capacidad financiera insuficiente	9	2	2,0000	2,00
infraestructura inadecuada	10	1	3,0000	2,00
regulacion mercado local	8	3	3,0000	3,00
rechazo a lo español	8	3	2,0000	2,00
otros	0	11		

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. Exportación = No exportaba con anterioridad

ANEXO V. 1

ENCUESTA TIPO B. MODELO GENERAL

PARTE A: Ventajas de propiedad

Estadísticos

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
activos propios de la empresa	31	0	4,0000	4,00
Mayor capacidad financiera	31	0	4,0000	4,00
Niveles de competitividad	31	0	4,0000	4,00
Posición mercado	31	0	3,0000	3,00
Respuesta competitiva	31	0	4,0000	4,00

PARTE C: Ventajas y desventajas de localización.

Elementos positivos:

Estadísticos				
	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
acceso materias primas	31	0	3,0000	4,00
Coste, calidad de la mano de obra	31	0	3,0000	2,00 ^a
Calidad infraestructura	31	0	3,0000	2,00
Protección exterior e incentivos	30	1	4,0000	3,00
Tamaño del mercado	31	0	4,0000	4,00
Estabilidad macroeconómica, política	31	0	4,0000	4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

Elementos negativos.

Estadísticos				
	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	31	0	2,0000	2,00
inestabilidad económica, política y jurídica	31	0	4,0000	4,00
Riesgo cambiario	31	0	4,0000	4,00
Otros corrupción, inseguridad	30	1	4,0000	4,00

ANEXO ESTADÍSTICO V.2.1.

ENCUESTA TIPO B. MODELO PARA EXPERTOS DE ESPAÑA

PARTE A: Ventajas de propiedad

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
activos propios de la empresa	15	0	4,0000	4,00
Mayor capacidad financiera	15	0	3,0000	3,00
Niveles de competitividad	15	0	4,0000	4,00
Posición mercado	15	0	3,0000	3,00
Respuesta competitiva	15	0	4,0000	4,00

a. lugar = España

PARTE C: Ventajas y desventajas de localización.

Elementos positivos.

Estadísticos^b

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
acceso materias primas	15	0	2,0000	2,00
Coste, calidad de la mano de obra	15	0	2,0000	2,00
Calidad infraestructura	15	0	2,0000	2,00
Protección exterior e incentivos	14	1	3,5000	3,00 ^a
Tamaño del mercado	15	0	4,0000	4,00
Estabilidad macroeconómica, política	15	0	4,0000	4,00

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

b. lugar = España

Elementos negativos.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	15	0	2,0000	2,00
inestabilidad económica, política y jurídica	15	0	4,0000	4,00
Riesgo cambiario	15	0	4,0000	4,00
Otros corrupción, inseguridad	14	1	4,0000	4,00

a. lugar = España

ANEXO ESTADÍSTICO V.2.2

ENCUESTA TIPO II.
MODELO PARA EXPERTOS DE AMÉRICA LATINA

PARTE A: Ventajas de propiedad

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
activos propios de la empresa	16	0	4,0000	4,00
Mayor capacidad financiera	16	0	4,0000	4,00
Niveles de competitividad	16	0	4,0000	4,00
Posición mercado	16	0	3,5000	3,00
Respuesta competitiva	16	0	4,0000	5,00

a. lugar = América Latina

PARTE C: Ventajas y desventajas de localización.

Elementos negativos

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
acceso materias primas	16	0	4,0000	4,00
Coste, calidad de la mano de obra	16	0	3,0000	4,00
Calidad infraestructura	16	0	3,0000	2,00
Protección exterior e incentivos	16	0	4,0000	5,00
Tamaño del mercado	16	0	4,0000	4,00
Estabilidad macroeconómica, política	16	0	4,0000	4,00

a. lugar = América Latina

Elementos negativos.

Estadísticos^a

	N		Mediana	Moda
	Válidos	Perdidos		
distancia geográfica	16	0	3,0000	3,00
inestabilidad económica, política y jurídica	16	0	4,0000	4,00
Riesgo cambiario	16	0	4,0000	4,00
Otros corrupción, inseguridad	16	0	4,0000	4,00

a. lugar = América Latina

ANEXO VI

ANÁLISIS DE LAS FRECUENCIAS DE LAS VARIABLES DE CORTE.

ENCUESTA REALIZADA A EMPRESARIOS. TIPO A

TAMAÑO DE LA EMPRESA

Tabla de frecuencia tamaño de la empresa (trabajadores)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	500 empleados o menos	13	44,8	44,8	44,8
	Más de 500 empleados	16	55,2	55,2	100,0
	Total	29	100,0	100,0	
Total		29	100,0		

PAÍS RECEPTOR DE LA IED

Tabla de frecuencia Inversión en Argentina

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Realiza inversión en Argentina	13	44,8	100,0	100,0
	Total	13	44,8	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	16	55,2		
	Total	16	55,2		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia Inversión en Brasil

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Invierte en Brasil	10	34,5	100,0	100,0
	Total	10	34,5	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	19	65,5		
	Total	19	65,5		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia Inversión en Chile

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Invierte en Chile	2	6,9	100,0	100,0
	Total	2	6,9	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	27	93,1		
	Total	27	93,1		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia Inversión en Colombia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Invierte en Colombia	1	3,4	100,0	100,0
	Total	1	3,4	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	28	96,6		
	Total	28	96,6		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia Inversión en México

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Invierte en México	10	34,5	100,0	100,0
	Total	10	34,5	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	19	65,5		
	Total	19	65,5		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia Inversión en Perú

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Invierte en Perú	1	3,4	100,0	100,0
	Total	1	3,4	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	28	96,6		
	Total	28	96,6		
Total		29	100,0		

TIPO DE INVERSIÓN REALIZADA

Tabla de frecuencia INVERSION PRODUCTIVA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	20	69,0	100,0	100,0
	Total	20	69,0	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	9	31,0		
	Total	9	31,0		
Total		29	100,0		

Tabla de frecuencia INVERSION SERVICIOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1,00	15	51,7	100,0	100,0
	Total	15	51,7	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	14	48,3		
	Total	14	48,3		
Total		29	100,0		

SECTOR PRODUCTIVO DE LA EMPRESA

ESFUERZO INNOVADOR

Tabla de frecuencia Esfuerzo innovador

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Poco esfuerzo innovador	17	58,6	63,0	63,0
	Poco esfuerzo innovador	10	34,5	37,0	100,0
	Total	27	93,1	100,0	
Perdidos	Perdidos del sistema	2	6,9		
	Total	2	6,9		
Total		29	100,0		

CICLO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Tabla de frecuencia Ciclo de internacionalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Con exportaciones previas	18	62,1	62,1	62,1
	Sin exportaciones previas	11	37,9	37,9	100,0
	Total	29	100,0	100,0	
Total		29	100,0		

ENCUESTA REALIZADA A EXPERTOS Y PROFESIONALES. TIPO B

Tabla de frecuencia lugar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	España	15	48,4	48,4	48,4
	América Latina	16	51,6	51,6	100,0
	Total	31	100,0	100,0	
Total		31	100,0		